

www.ptstraining.co.th**เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย****PTS**
Professional Training Solution

เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย

Professional Negotiation in Sales

วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2565 / หรือวันที่ 22 มีนาคม 2565

วันที่ 26 เมษายน 2565

เวลา 09.00-16.00 น. Online Training

หลักการและเหตุผล

ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ผันผวนและสถานการณ์แข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจการค้า ซึ่งทุกบริษัทต่างต้องการรักษาดีงดูดและช่วงชิงลูกค้า เพื่อให้บริษัทอยู่ได้ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้ จึงหลีกเลี่ยงไม่พ้นในการส่งเสริมและพัฒนาทักษะความสามารถในการเจรจาต่อรองและปิดการขายแก่พนักงานขายให้มีประสิทธิผลสูงสุดนั่นเอง

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมียุทธวิธีในการเจรจาต่อรองที่แยบยลใช้ได้ผลในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
- พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเปิดปิดการขาย และจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิผลสูงมาใช้
- มีจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น

- ปรับเปลี่ยนทัศนคติมุมมองในการขายในแง่บวก และเข้าถึงปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรอง จนสามารถนำไปใช้ได้จริง

หัวข้ออบรมสัมมนา

- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
 - การฟัง -
 - การอ่านคน
 - การถาม
 - การสร้างอำนาจ
- การวิเคราะห์ข้อมูลของคู่เจรจา/ลูกค้า (Workshop)
 - อะไรเขาต้องการได้ - อะไรที่เขาให้เราได้
 - อะไรที่เขายอมรับไม่ได้ - อะไรที่เขายินดีให้เราได้
- จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับสัญญาณของคู่เจรจา
- 20 ยุทธวิธีการเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะ

1. ยุทธวิธีเล่นลูกตั่ว	11. ยุทธวิธี 15 คำ เดือน 3
2. ยุทธวิธีเล่นลูกสูง	12. ยุทธวิธี 15 คำ เดือน 11
3. ยุทธวิธี Limited	13. ยุทธวิธีสับขาหลอก
4. ยุทธวิธี Urgent	14. ยุทธวิธีพระเอก/ผู้ร้าย
5. ยุทธวิธีรอกคอย	15. ยุทธวิธีอันธพาล
6. ยุทธวิธีแย่งกับแย่งกว่า	16. ยุทธวิธีให้และขอกลับ
7. ยุทธวิธีเปลี่ยนเกียร์	17. ยุทธวิธีปลาตอด
8. ยุทธวิธีเปลี่ยนตัว	18. ยุทธวิธี ISO
9. ยุทธวิธีแยกชิ้นส่วน	19. ยุทธวิธีเผยแพร่ความลับ
10. ยุทธวิธีรวมเหล่า	20. ยุทธวิธีมุ่งอนาคต
- 3C : หลักการเจรจาต่อรองแบบยึดหยุ่น
 - การควบคุมเกม Control
 - การปรับเปลี่ยนจุดยืน Convert
 - การโน้มน้าวใจ Convince
- ยุทธวิธีปิดการขายที่ได้ผลเลิศ
 1. A-B-C Techniques
 5. Referral

- 2. Balanced sheet
- 3. Two choices to Close
- 4. Rush Hour
- 6. The Next
- 7. Boomerang
- 8. Pleasure or Pain

วิทยากร อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปิตอล กรุ๊ป
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล บริษัท อาคเนย์ประกันชีวิตและประกันภัย
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือเอสเอส

รูปแบบการฝึกอบรม

- Workshop กิจกรรมระดมความคิดและเข้าใจวิธีการเจรจาที่ถูกต้อง
- Role play กิจกรรมบทบาทสมมติ เพื่อฝึกทักษะการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ
- Case study กรณีศึกษาการวิเคราะห์สถานการณ์การขาย-การเจรจาต่อรองจากลูกค้า

ระยะเวลา 1 วัน / ช่วงเวลาการบรรยาย

เริ่มเรียนออนไลน์ 09.00-16.00 น.

(พักเช้า 10.30-10.45/ พักกลางวัน 12.00-13.00/ พักบ่าย 14.30-14.45)

■ อัตราค่าลงทะเบียน (รวมค่าวิทยากร เอกสารอบรม และวุฒิบัตร

ค่าอบรมสัมมนาท่านละ/	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม 1 ท่าน	2,500	175	75	2,600
ค่าอบรม 2 ท่านๆละ	2,300	161	69	2,392

- นิติบุคคลหักภาษี ณ ที่จ่ายได้ 3%

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโพรเฟสชันแนล เทรนนิง โซลูชั่น

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หลก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิง โซลูชั่น

และแฟ้มชื่อบริษัท Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี)

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

ค่าธรรมเนียมในการโอนเงิน (ถ้ามี) ผู้โอนเงินต้องเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมเอง

2. ขำระด้วยเข้คส่งจ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 080-2545660

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

Email info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

ต้องการจัดแบบ In-house Training ภายในองค์กร ติดต่อ คุณอรัญญา 086-6183752

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลด์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 50% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)