



หลักสูตร การเจรจาต่อรองและปิดการขายอย่างมืออาชีพ

วันที่ 28 สิงหาคม 2560

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมจัสมินซิตี สุขุมวิท 23

หลักการและเหตุผล

การเจรจาต่อรองเป็น สามารถสร้างข้อได้เปรียบให้เกิดขึ้นได้ โดยเฉพาะเรื่องของการแข่งขันทางธุรกิจ เมื่อการเจรจาต่อรองเกิดขึ้นนั้นหมายถึงเป้าหมายที่แต่ละฝ่ายต้องการจะบรรลุยอมเกิดขึ้นตามมาแน่นอนว่าฝ่ายหนึ่งอาจจะได้เปรียบและอีกฝ่ายอาจจะต้องเสียเปรียบจากการเจรจาต่อรองก็เป็นได้ โอกาสของการเจรจาต่อรองที่จะเกิดการ Win-Win จึงเป็นไปได้ยากยิ่ง หากทักษะและต้นทุนที่มีในองค์กรของทั้งสองฝ่ายไม่ใกล้เคียงกันจริงๆ

ดังนั้นทักษะในการเจรจาต่อรองจึงเป็นทักษะที่สำคัญในโหมดของการแข่งขันเชิงธุรกิจการค้า การทำธุรกรรมต่างๆ การทำสัญญาต่างๆ การขาย การบริการ เป็นต้น

หลักสูตรการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพนี้ จะช่วยเสริมทักษะและเทคนิคการเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ รวมทั้งแนะนำวิธีการคิดที่เป็นผลดีต่อการเจรจาให้เกิดขึ้นอย่างเอื้อประโยชน์ต่อทุกฝ่ายและอิงจากทรัพยากรที่แต่ละองค์กรมีอยู่ เพื่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดแก่ทุกฝ่าย

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้หลักการสื่อสารที่ทำให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้หลักการเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้ทักษะการวิเคราะห์ โน้มน้าวใจ และเทคนิคการเจรจาต่อรอง
4. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้นำความรู้วิธีคิดต่อการเจรจาต่อรองไปใช้ได้ถูกต้องและเกิดผล
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้กระบวนการปิดการขายอย่างสมบูรณ์

เนื้อหาหลักสูตร

1. รู้เขา-รู้เรา ก่อนการเจรจาต่อรอง
2. คุณสมบัติที่ดีของนักเจรจาต่อรอง
3. เป้าหมายของการเจรจาต่อรอง
4. วิธีคิดและวิเคราะห์ผลจากการเจรจาต่อรอง
5. การเจรจาต่อรองที่สร้างข้อได้เปรียบดีกว่าหรือเสียเปรียบดีกว่า
6. อำนาจการต่อรอง-การเจรจาต่อรอง
7. วาทศิลป์ในการเจรจาต่อรอง
8. รูปแบบของการเจรจาต่อรองและการเลือกนำมาใช้
9. การเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ
10. เป้าหมายต้องมั่นคง ประเด็นต้องเด่นชัด
11. กระบวนการเจรจาต่อรอง
12. สร้างบรรยากาศในการเจรจาต่อรอง
13. กลยุทธ์การเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ
14. จิตวิทยาในการเจรจาต่อรอง
15. ข้อห้ามในการเจรจาต่อรอง
16. เทคนิคปิดการขายประเภทต่างๆ
17. การปิดการขายด้วยกระบวนการ
18. กำหนดประเภทลูกค้าเพื่อการปิดการขาย
19. วางกลยุทธ์รูปแบบทางการขาย
20. การใช้ประโยคสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า
21. เทคนิคสุดท้ายการสร้างสิ่งที่จับต้องได้เพื่อปิดการขายอย่างเหนือชั้น
22. กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
23. Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
 - ให้โจทย์การเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ
 - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กชอปนี้

สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม

ข้อคิดฝากให้ผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

วิธีการ (ทฤษฎี 30% ปฏิบัติ 70%)

- ✓ การบรรยาย – สาธิต – ประสบการณ์
- ✓ เน้นให้มีส่วนร่วมคิดวิเคราะห์ เพื่อดึงศักยภาพของผู้เข้ารับการอบรมออกมา
- ✓ ระดมสมอง – กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ – เกมส์สอดแทรก – การแสดงบทบาทสมมติ

สไตล์การสอนของวิทยากร

- ✓ Psychology for motivated thinking (การใช้จิตวิทยาเพื่อกระตุ้นความคิด)
- ✓ Training interactive for leverage the real performance (การฝึกอบรมเชิงโต้ตอบสำหรับการใช้ประโยชน์จากการปฏิบัติจริง)
- ✓ Psychology (จิตวิทยา) และ Interactive (เชิงโต้ตอบ)
คือการนำจิตวิทยามาใช้ร่วมในการฝึกอบรม และกระตุ้นความคิดของผู้เรียนอยู่ตลอดในเชิงโต้ตอบแบบ Interactive

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ ผู้จัดการ
- ✓ หัวหน้างาน
- ✓ พนักงาน

อัตราค่าลงทะเบียน**อัตราค่าอบรม/ต่อท่าน****(รวมค่าวิทยากร และเอกสารบรรยาย อาหารกลางวัน -เครื่องดื่มตลอดการอบรม)**

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา / 1 ท่าน	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird ชำระล่วงหน้า 5 วัน	3,500	245	(105)	3,640

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

วิธีการชำระเงิน:**1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้**

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษาวิมล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752 ,086-8929330

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.thอีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร "การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ"

ส่งมาที่ 02-9030080 ext. 9330 หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

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**กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 50% ของราคาค่าสัมมนา**