



# เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย รุ่นที่ 30

## Professional Negotiation in Sales



### เคล็ดลับกลยุทธ์ในการเปิดและปิดการขาย ที่มีประสิทธิผล ใช้ได้จริง

**วันที่จัด** วันจันทร์ที่ 13 พฤษภาคม 2562

**เวลา** 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

**สถานที่** ณ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

**สมาชิก** : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท  
(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

**บุคคลทั่วไป** : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ผันผวนและสถานการณ์แข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจการค้า ซึ่งทุกบริษัทต่างต้องการรักษาดีงู๊ดและช่วงชิงลูกค้า เพื่อให้บริษัทอยู่ได้ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้ จึงหลักที่ไม่พ้นในการส่งเสริมและพัฒนาทักษะความสามารถในการเจรจาต่อรองและปิดการขายแก่พนักงานขายให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุดนั่นเอง

**สิ่งที่คุณจะได้รับ**

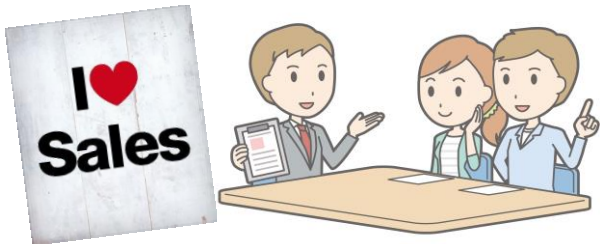
- พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเปิดปิดการขายและจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิผลสูงมาใช้
- มีจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
- ปรับเปลี่ยนทัศนคติมุมมองในการขายในแง่บวก และเข้าถึงปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ

**คุณสมบัติผู้เข้าอบรม**  
พนักงานขายใหม่และที่มีประสบการณ์แล้ว หัวหน้าพนักงานขาย ผู้จัดการฝ่ายขาย หรือผู้ที่สนใจทั่วไป

**วิธีการฝึกอบรม**  
บรรยายสลับกับการฝึกปฏิบัติ สรุปเทคนิควิธีการที่ใช้ได้จริง

**หัวข้อการอบรมและสัมมนา**

- ☆ คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
  - การฟัง
  - การอ่านคน
  - การถาม
  - การสร้างอำนาจ
- ☆ การวิเคราะห์ข้อมูลของผู้เจรจา/ลูกค้า (Workshop)
  - อะไรที่เขาต้องการได้
  - อะไรที่เขาให้เราได้
  - อะไรที่เขายอมรับไม่ได้
  - อะไรที่เขายินดีให้เราได้
- ☆ จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับสัญญาณของผู้เจรจา
- ☆ กลยุทธ์การเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะที่เหนือกว่า
  1. A whole bunch
  2. Bad & Worse
  3. Give and Take
  4. Rush Hour
  5. Push Back
  6. Power Limited
  7. Last straw
  8. Double Cross
- ☆ 3 C: หลักการเจรจาต่อรองแบบยืดหยุ่น
  - การควบคุมเกม Control
  - การปรับเปลี่ยนจุดยืน Convert
  - การโน้มน้าวใจ Convince
- ☆ หลักการปิดการขายที่ได้ผลเลิศ
  - A-B-C Technique
  - Referral
  - The Next
  - Rush Hour
  - Balanced Sheet
  - Boomerang
  - Two Choices to Close
  - Pleasure or Pain



**วิทยากร**  
คุณพรเทพ ฉันทนาวิ  
ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

**ประสบการณ์ทำงาน**  
ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด  
ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล  
กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปิตอล กรุ๊ป  
ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส

😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

**ด้านการขาย**

1. การพัฒนาพนักงานขาย	2. พนักงานขายชั้นเลิศ
3. กลยุทธ์เพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา	4. การรับมือกับการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย
5. กลยุทธ์การบริหารลูกค้าด้วย CRM เพื่อเพิ่มยอดขายและรักษาสายสัมพันธ์	
6. จิตวิทยาการเพิ่มยอดขายโดยปรับแนวการขายให้ตรงกับลูกค้าแต่ละประเภท	

**ด้านการตลาด**

1. 7D การเจรจาต่อรองที่ให้ผลเลิศ	2. การตลาดและการขาย ยุค 4.0
3. ชิงความได้เปรียบในการขายด้วยกลยุทธ์ทางการตลาด	

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81

Email: et@tpa.or.th