



# เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย (Online)

Professional Negotiation in Sales



“เคล็ดลับกลยุทธ์ในการเปิดและปิดการขาย ที่มีประสิทธิภาพ ใช้ได้จริง”

วันที่จัด รุ่น 1 : วันพฤหัสบดีที่ 1 เมษายน 2564

เวลา 09:00 – 16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 15 ท่าน

Online ผ่านโปรแกรม Video Conferencing

สมาชิก : 2,500 + VAT 7% 175 = 2,675 บาท

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

บุคคลทั่วไป : 2,800 + VAT 7% 195 = 2,996 บาท

ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ผันผวนและสถานการณ์แข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจการค้า ซึ่งทุกบริษัทต่างต้องการรักษาขีดสุดและช่วงชิงลูกค้า เพื่อให้บริษัทอยู่ได้ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้ จึงหลีกเลี่ยงไม่พ้นในการส่งเสริมและพัฒนาทักษะความสามารถในการเจรจาต่อรองและปิดการขายแก่พนักงานขายให้มีประสิทธิภาพสูงสุดนั่นเอง

### สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- วิเคราะห์ พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเปิดปิดการขายและจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิภาพสูงมาใช้
- ใช้หลักการแนวคิดและกลยุทธ์ด้านการตลาด ส่งเสริมด้านจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ผู้สนใจตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
- กลยุทธ์จาก การปฏิบัติกระทั้งเกิดประสบการณ์สร้างมุมมองปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ

### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขายใหม่และที่มีประสบการณ์แล้ว หัวหน้าพนักงานขาย ผู้จัดการฝ่ายขาย หรือผู้ที่สนใจทั่วไป

### วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

บรรยาย อภิปราย กรณีศึกษา ประสบการณ์ปฏิบัติและสรุปเทคนิควิธีการสำหรับการเจรจาต่อรองและปิดการขาย

### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
- การวิเคราะห์ข้อมูลของคู่เจรจา/ลูกค้า (Workshop)
  - อะไรที่เขาต้องการได้ - อะไรที่เขาให้เราได้
  - อะไรที่เขายอมรับไม่ได้ - อะไรที่เขายินดีให้เราได้
- จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับสัญญาณของคู่เจรจา
- 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
- 3C: หลักการเจรจาต่อรองแบบยืดหยุ่น
  - การควบคุมเกม Control
  - การปรับเปลี่ยนจุดยืน Convert
  - การโน้มน้าวใจ Convince
- หลักการปิดการขายที่ได้ผลเลิศ
  - A-B-C Technique - Balanced Sheet
  - Referral - Boomerang
  - The Next - Two Choices to Close
  - Rush Hour - Pleasure or Pain



### วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

### ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด  
ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป

### 😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

#### ด้านการขาย

- พนักงานขายชั้นเลิศ
- Sales Coordinator ผู้ช่วยเพิ่มยอดขาย
- บริการหลังการขายและบริหารประสบการณ์ลูกค้า
- เทคนิคการขายตามสไตล์ลูกค้า
- เทคนิคการประมาณการและวางแผนการขาย

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81

Email: et@tpa.or.th