



การจัดซื้อโต้แย้ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขายอย่างมืออาชีพ

Professional Negotiation and Handling Objection Skills

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราหมี)
ประสบการณ์ระดับงานบริหารและเป็นผู้เชี่ยวชาญการวางแผนงาน และพัฒนาระบบงาน
ที่ใคร ๆ ต้องถามถึงถึงทั้งวงการมากกว่า 25 ปี

8 กุมภาพันธ์ 2562

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการจัดการข้อโต้แย้งและเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ การวิเคราะห์ลูกค้าอย่างเข้าใจ การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก่สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการจัดการข้อร้องเรียนและการเจรจาต่อรองที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านนี้ได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการจัดการข้อโต้แย้งและการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ อย่างได้ผล เพื่อก้าวสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. เข้าใจลูกค้า มองให้ทะลุ
2. ขั้นตอนและการบริหารจัดการลูกค้าในการขาย
3. การจัดการข้อโต้แย้ง
 - 3.1 ลักษณะของข้อโต้แย้ง
 - 3.2 แนวทางการจัดการ
 - 3.3 ตัวอย่างคำพูดในการจัดการข้อโต้แย้ง
4. กิจกรรม การรับมือเมื่อลูกค้าโต้แย้ง
5. การเจรจาต่อรอง
 - 5.1 วิเคราะห์หลักการเจรจาต่อรอง
 - การวิเคราะห์ปัจจัยที่นำมาใช้ในการเจรจาต่อรอง
 - 5.2 การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนเจรจา
 - สถานการณ์ของคู่เจรจา
 - การกำหนดตารางการเจรจาต่อรอง
 - 5.3 กลยุทธ์การเจรจาแบบสิ้นไหล
 - การสำรวจความต้องการคู่เจรจา
 - การพิจารณาข้อเสนอ
 - การแลกเปลี่ยนข้อตกลง
 - ขอบเขตของการต่อรอง



- 5.4 สิ่งที่ดีและไม่ควรทำ
- 5.5 ทักษะที่ดีในการเจรจาต่อรอง
- 5.6 การยุติการเจรจา
- 5.7 กิจกรรมการเจรจาต่อรอง
- 6. สรุปคำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายในวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipottraining.co.th
E-mail: hipottraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, หักกะ, การจัดการ, ข้อโต้แย้ง, เจรจาต่อรอง, ปิดการขาย, มืออาชีพ, ทักษะ, การวิเคราะห์