



การเจรจาต่อรองปิดการขายอย่างมืออาชีพ

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน
ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า
ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์กว่า 20 ปี

29 เมษายน 2562

9.00 – 16.00

**** โรงแรมอะไริซ์ สุขุมวิท 26**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

ที่มาของหลักสูตร

กระบวนการทางการเจรจา ไม่ว่าจะเป็นกระบวนการทางการขาย ทางธุรกิจของหน่วยงานด้านจัดซื้อจัดจ้าง และหน่วยงานที่จะต้องใช้ทักษะด้านการเจรจากับลูกค้าหรือคู่ค้า เป็นต้น มีความสำคัญอย่างยิ่ง ที่พนักงานจะต้องมีทักษะ มีความชำนาญและเทคนิคการเจรจาเป็นอย่างดีเพราะการเจรจาถือได้ว่าเป็นที่มาของรายได้ขององค์กรอีกทางหนึ่งนอกเหนือจากการเพิ่มยอดขายและลดค่าใช้จ่าย และเป็นกระบวนการหนึ่งที่มีความจำเป็น และจะทำให้การขายนั้นประสบความสำเร็จเร็วยิ่งขึ้น โดยจะต้องผ่านกระบวนการของความเข้าใจ การฝึกฝน เรียนรู้ เพื่อให้เกิดทักษะ โดยเฉพาะเรื่อง การเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ การเข้าใจและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อเข้าใจวิธีคิดและความต้องการของลูกค้า เพื่อให้การเจรจาต่อรองลดน้อยลง การส่งสัญญาณให้เคลื่อนไหวสร้างแรงเหวี่ยง Momentum การเจรจา จนไปถึงสามารถบรรลุเป้าหมายของการเจรจาในที่สุด

สิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรม

เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมและสัมมนาได้เพิ่มพูนความรู้ และทักษะความเข้าใจหลักการและข้อปฏิบัติที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ ตลอดจนมีทักษะพื้นฐานที่จำเป็น เพื่อนำไปสู่ข้อตกลงที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการบรรลุเป้าหมายของงานและผู้เจรจาได้ในที่สุด

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. แนวคิดว่าด้วยการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์
Workshop : Negotiation Skill Problem
2. แนวทางการเจรจาต่อรองเพื่อค้นหาแนวทางการปฏิบัติ
3. กลยุทธ์ และกระบวนการเจรจาต่อรองปิดการขาย (RESPECT)
4. ขั้นตอนการเตรียมการเพื่อความพร้อมการเจรจา
5. ยุทธวิธีของอำนาจต่อรอง (การเจรจา)
6. ตรวจสอบความต้องการด้วยการตั้งคำถาม
7. การสืบเสาะสัญญาณเพื่อส่งสัญญาณการเจรจา
Workshop -> Signal : ส่งสัญญาณการเจรจา
8. การเตรียมและดำเนินการทำข้อเสนอการเจรจา
9. ขั้นตอนการแลกเปลี่ยนข้อตกลงด้วยขอบเขตการต่อรอง
Workshop -> Exchange : แลกเปลี่ยนข้อตกลง
10. การปิดการขายการเจรจาต่อรองแบบสมบูรณ์แบบ
11. ยืนยันให้กระชับด้วยการทำข้อตกลงการเจรจา



12. ประเภทของการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ
13. กำหนดประเภทลูกค้าเพื่อการปิดการขาย
14. วางกลยุทธ์รูปแบบทางการขาย
15. การใช้ประโยชน์สร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 29 เมษายน 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	-	-	-	-	-
พิเศษ! ชำระภายใน 14 เมษายน 2562 (โอนเงิน หรือ แพลตฟอร์มหน้าเช็ค)					
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	-	-	-	-	-

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทสารวิมลจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th
อีเมล: hipotraining@gmail.com
ไอดีไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, เจรจาต่อรอง, เจรจา, ปิดการขาย, งานขาย, เพิ่มยอด, ต่อรอง, ลูกค้า, พนักงานขาย