

# การเจรจาต่อรองและปิดการขาย อย่างมืออาชีพ

## วิทยากร: อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

ปริญญาโท Master of Business Administration (M.B.A.)

ปริญญาตรี Bachelor of Science Program (B.Sc.)

วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน  
ความเชี่ยวชาญ ด้านการขาย ด้านการตลาด การบริการ การันตรีด้วยประสบการณ์การสอน  
และที่ปรึกษาองค์กรด้านการขายและการบริการมากกว่า 15 ปี

**10 มิถุนายน 2562**

**09.00 – 16.00 น.**

**\*\* โรงแรมอะไรซ์ สุขุมวิท กรุงเทพฯ (สุขุมวิทซอย 26)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ในการทำงานยุคปัจจุบันขององค์กร สิ่งที่ยังคงให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ขั้นตอนของการเจรจา  
ระหว่างพนักงานขายในองค์กรของตนเองกับลูกค้า เพราะขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนที่ลูกค้าจะบ่งบอกได้ถึงรายรับที่องค์กรจะได้  
หรือสูญหาย พนักงานขายจะต้องเป็นผู้ที่ประสานผลประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่ายอย่างไรให้เกิดค่าว่าลงตัว เกิดการตัดสินใจ  
ซื้อ หากจะกล่าวถึงพนักงานขายเก่งไม่เก่งต้องขึ้นอยู่กับขั้นตอนเจรจาก่อนการปิดการขายนี้ดีกว่าได้ จึงเป็นหน้าที่ของ  
พนักงานที่จะต้องใช้เทคนิคการเจรจาเพื่อโน้มน้าวใจให้ลูกค้ายอมจบการขาย โดยสามารถคงความมั่นคงของ  
ความสัมพันธ์เป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีความจำเป็นอย่างมากในการสร้างสรรค์ธุรกิจให้เจริญก้าวหน้า

ดังนั้นหลักสูตร การเจรจาต่อรองและปิดการขายอย่างเหนือชั้น จึงเปรียบเสมือนเข็มทิศชี้ทางออกซึ่งจะทำให้  
พนักงานขายได้เรียนรู้ทั้งเทคนิคและวิธีในการเจรจาต่อรองอย่างเป็นระบบรวมถึงวิธีการคิดบวก ซึ่งทำให้พนักงาน  
คิดและตระหนักถึงมุมมองในฐานะลูกค้าและมีความเข้าใจถึงปัญหาที่ลูกค้ามีความกังวล เพื่อที่จะแก้ไขให้การขายเกิด  
ความเข้าใจที่และลงตัวตอบสนองความต้องการทั้งกระบวนการตลอดไป

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อเสริมสร้างทักษะ และกลวิธีในการเจรจาต่อรอง
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
3. เพื่อเสริมสร้างทักษะในการพูดการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวและจูงใจคู่เจรจา
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ ความรู้ และทักษะการเจรจาต่อรองและทักษะการโน้มน้าวใจเพื่อการ  
ปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### หัวข้อการอบรม

1. การเจรจาต่อรองและปิดการขายให้ได้ยอด
2. กฎการเจรจาต่อรอง สำหรับนักขาย GEN Y
3. GEN Y อย่างเรา เจรจาวางไรให้ได้ผล
4. กลยุทธ์การครองเกมเจรจา ด้วยหลัก 3 ประการ
5. กลยุทธ์ในการเจรจาที่มีประสิทธิผล
6. อุปสรรคที่ครอบงำเมื่อต้องเผชิญหน้ากับคู่เจรจา
7. กิจกรรม “อะไรคือความแตกต่างของมืออาชีพในการเจรจา”
8. เทคนิคสุดยอดการเจรจา

9. เคล็ดลับการเจรจาให้ชนะแบบล้านเปอร์เซ็นต์
10. เทคนิคเสนอขายให้ได้ซ้ำ
11. เทคนิคปิดการขายประเภทต่างๆสำหรับ GEN Y
12. เนรมิตประตูแห่งการปิดการขาย
13. การปิดการขายด้วยกระบวนการ
14. การปิดการขาย 7 เทคนิค ปิดเพื่อชัยชนะ
15. กำหนดประเภทลูกค้าเพื่อการปิดการขาย
16. วางกลยุทธ์รูปแบบทางการขาย
17. การใช้ประโยคสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า
18. เทคนิคสุดท้ายการสร้างสิ่งที่จับต้องได้เพื่อปิดการขายอย่างสมบูรณ์

วิธีการฝึกอบรม: บรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ และการฝึกปฏิบัติ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 10 มิถุนายน 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 26 พฤษภาคม 2562 (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	-	-	-	-	-

วิธีการชำระเงิน:

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
เว็บไซต์: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)  
อีเมล: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
ไอดีไลน์: hipotraining  
เฟสบุ๊ค: [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, ทักษะ, การขาย, ลูกค้า, รูปแบบ, เทคนิค, ลูกล่อลูกชน, มีอาชีพ, ชิงไหวชิงพริบ