



หลักสูตร การเจรจาต่อรองให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ (Productive Negotiation Skills and Techniques)

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราหมี)
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 25 ปี

27 กุมภาพันธ์ 2563

09.00 – 16.00 น.

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

****สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม**

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการเจรจาต่อรองอย่างมั่นใจ ตั้งแต่การเข้าใจหลักการเจรจาต่อรองและการวิเคราะห์ปัจจัยที่นำไปใช้ในการเจรจาต่อรอง การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนการเจรจา กลยุทธ์และเทคนิคการเจรจาที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง ได้ด้วยตัวตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการเจรจาต่อรองการขาย การประเมินสถานการณ์ของลูกค้า การแก้ปัญหาในการเจรจาต่อรอง อันนำไปสู่การปิดการขายอย่างได้ผล
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ได้จริง ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการอบรม

1. หลักการเจรจาต่อรอง
(เรียนรู้เรื่องหลักการพื้นฐานการเจรจา ทำไมต้องเจรจาต่อรอง เจรจาย่างชนะทั้งสองฝ่าย Win-Win คืออะไร)
2. การวิเคราะห์ปัจจัยในการเจรจาต่อรอง
(เรียนรู้เรื่องปัจจัยในการเจรจาต่อรอง เพื่อให้ทราบว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่ต้องคำนึงถึงในการเจรจา) การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนการเจรจาต่อรอง (เรียนรู้เรื่องการเตรียมตัวให้พร้อมในการเจรจา)
 - สถานการณ์ของลูกค้า
 - การเตรียมตัวเอง
3. ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง
(เรียนรู้เรื่องขั้นตอนการเจรจาอย่างเป็นระบบ ทำให้เกิดการสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับคู่เจรจาและบรรลุเป้าหมายทั้งสองฝ่าย)
4. กลยุทธ์การเจรจา (เรียนรู้เรื่องกลยุทธ์การเจรจาอย่างเป็นระบบ)
 - การสำรวจพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า
 - การพิจารณาข้อเสนอ
 - การแลกเปลี่ยนข้อตกลง
 - รูปแบบการเจรจา
5. การจูงใจขณะเจรจาต่อรอง (เรียนรู้เรื่องการจูงใจในระหว่างการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ)
6. กิจกรรม Workshop: การคาดเดากลยุทธ์คู่เจรจา (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)
(กำหนดสถานการณ์ให้หลังจากนั้นคู่เจรจาจะต้องคาดเดากลยุทธ์คู่เจรจาด้วยเทคนิคการหาข้อมูลโดยใช้คำถาม)



7. กิจกรรม Workshop: การเจรจาต่อรองการขาย (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)
(กำหนดสถานการณ์ให้หลังจากนั้นผู้เจรจาต้องเจรจากันให้บรรลุเป้าหมายของทั้งสองฝ่ายอย่างประนีประนอม ในระหว่างนั้น ผู้เข้าสัมมนาท่านอื่นๆ จะต้องสังเกตและให้ความเห็นกับคู่เจรจาได้ถึงความเหมาะสมในการเจรจาทั้งในด้านที่ดีและด้านที่ต้องปรับปรุงพัฒนา เมื่อสิ้นสุดการเจรจา วิทยากรจะสรุปเทคนิคการนำไปใช้กับฝ่ายงานอื่นๆ หรือในงานของผู้เข้าสัมมนาทุกคนในฝ่ายงานอื่นๆ ได้อย่างเหมาะสม พร้อมเทคนิคเพิ่มเติมในการนำไปประยุกต์ใช้)
8. การสื่อสารในระหว่างการเจรจา
(เรียนรู้เรื่องการสื่อสารในระหว่างการเจรจาต่อรองอย่างได้ผล เนื่องจากการสื่อสารที่ดีย่อมทำให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกันและสามารถป้องกันปัญหาในอนาคตได้)
10. การสร้างบรรยากาศการเจรจาต่อรอง
(เรียนรู้เรื่องการสร้างบรรยากาศที่ดีในระหว่างการเจรจาต่อรองซึ่งจะทำให้เรื่องที่ซับซ้อนจบลงอย่างไม่สร้างความตึงเครียด)
11. สิ่งที่ดีและไม่ควรทำในการเจรจาต่อรอง
(เรียนรู้เรื่องสิ่งที่ดีและไม่ควรทำ ซึ่งจะช่วยให้การเจรจาต่อรองสามารถบรรลุเป้าหมายได้)
12. ทักษะที่ดีในการเจรจาต่อรอง (เรียนรู้เรื่องการสร้างทัศนคติที่ดีในระหว่างการเจรจาต่อรอง)
13. การยุติการเจรจาต่อรอง
(เรียนรู้เรื่องการยุติการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อทำให้การเจรจาลงด้วยข้อสรุปที่ตรงกันและจบภายในเวลาที่เหมาะสมไม่ยืดเยื้อ)
14. คำถามและคำตอบ (เปิดโอกาสให้ผู้เข้าสัมมนาได้สอบถามคำถามทุกเรื่องที่ยาก)

ใบประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด อัตราหลักสูตร(ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 27 กุมภาพันธ์ 2563					
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! ชำระภายใน 13 กุมภาพันธ์ 2563 (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 สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน 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 ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
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 ขอสงวนสิทธิในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ 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, งานขาย, การตลาด, เจรจาต่อรอง, สร้างสรรค์, กลยุทธ์, เทคนิค, สื่อสาร, ต่อรอง, อย่างได้ผล, สัมพันธภาพ, คู่เจรจา,