

## หลักสูตร การเจรจาต่อรองและการขายขั้นสูง

วันพุธ ที่ 22 มิถุนายน 2559 เวลา 9.00 น. – 16.00 น. ณ โรงแรมอมารีบูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5

### หัวข้อการฝึกอบรม เวลา 09:00-16:00 น.

การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวนั้น เหตุผลหลักเกิดจาก ทักษะ เทคนิค ลูกล่อลูกชนในการขาย รวมถึงการ ทักษะในการเจรจาต่อรอง พนักงานขายจะต้องขายอย่างมืออาชีพ ขายอย่างซิงไหวซิงพริบกับลูกค้า รวมทั้งต้องสามารถ แก้สถานการณ์อย่างมีประสิทธิภาพ ทักษะและเทคนิคเหล่านี้ย่อมส่งผลต่อการตัดสินใจของลูกค้าและยอดขายของ องค์กร ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารจัดการกับลูกค้า ในเสี้ยวเวลาของการขาย รวมถึงการเจรจาต่อรอง เพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นต่อหน้าลูกค้า และสร้าง โอกาสแห่งความสำเร็จในการขาย

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการเจรจาต่อรอง การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การ แก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะ สามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการเจรจาต่อรอง และ การขายขั้นสูง
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา เวลา 09:00-16:00 น.

1. ทบทวนขั้นตอนการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
2. ประเมินตนเองในการขาย- เรียนรู้ระบบระเบียบของตนเองในการขาย
3. การกระตุ้นและสร้างไฟในตัวเอง – เรียนรู้เทคนิคในการสร้างพลังในการขาย
4. กิจกรรม: การเจรจาต่อรอง และ การขาย 1 (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)
5. การกระตุ้นลูกค้า - การเรียนรู้ การอ่าน และ การเข้าใจลูกค้า
6. การจัดการกับข้อโต้แย้งลูกค้า – เรียนรู้คำพูดในการโต้แย้งของลูกค้า และ วิธีการจัดการ
7. กิจกรรม: การเจรจาต่อรอง และ การขาย 2 (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)
8. การเจรจาต่อรอง
  - \* เทคนิคการวิเคราะห์ลูกค้าในการเจรจาต่อรอง
  - \* การค้นหาความต้องการลูกค้า- เพื่อนำมาเป็นจุดได้เปรียบลูกค้า
  - \* วิธีการจัดการกับลูกค้าในระหว่างการเจรจาต่อรอง
  - \* ทักษะในการควบคุมคำพูด และ อាកาณในขณะเจรจาต่อรอง
9. กิจกรรม: การเจรจาต่อรอง และ การขาย 3 (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)
10. การสร้างสรรคคำพูดในการเจรจาต่อรอง และ การขาย ให้เหมาะสมกับสไตล์ลูกค้า และ สไตล์พนักงานขาย
11. กิจกรรม: การเจรจาต่อรอง และ การขาย 4 (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)
12. สรุป คำถามและคำตอบ- เทคนิคเพิ่มเติมตามที่คุณเข้าอบรมต้องการเรียนรู้

### วิทยากร

#### อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด  
บริษัท แอ็บซอด ลานอแรดอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา  
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)  
และ ฝ่ายขายแ ฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไซม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี  
จากประสบการณ์จริงและจริงในการที่มากด้วยคุณมากกว่า 25 ปี

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

**สอบถามและสำรองที่**

**Tel: 085-938-6299 , 02-464-6524 Fax: 02-9030080 ต่อ 4326**  
**info@perfecttrainingandservice.com www.perfecttrainingandservice.com**



## อัตราค่าลงทะเบียน

### หลักสูตร การเจรจาต่อรองและการขายขั้นสูง

ราคาปกติท่านละ 4,500 บาท + VAT 7% = 4,815 บาท  
สมัครก่อนวันที่ 18 มิถุนายน 2559 เหลือเพียง! ท่านละ 4,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

### แบบฟอร์มลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....  
ที่อยู่บริษัท.....  
1. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....  
2. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....  
3. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....  
4. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....  
5. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....  
โทรศัพท์ ..... เบอร์ต่อ..... โทรสาร .....

### บริษัท เพอเฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเต่า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท เพอเฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธมณฑล สาย 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7

