



## การจัดซื้อโต้แย้ง การเจรจาต่อรอง และการปิด การขายอย่างมืออาชีพ

จัดอบรมวันที่ 30 กรกฎาคม 2561 ณ โรงแรมโกลด์ออร์คิด ถนนวิภาวดีรังสิต

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการจัดการซื้อโต้แย้งและเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ การวิเคราะห์ลูกค้าอย่างเข้าใจ การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการจัดการซื้อ ร้องเรียนและการเจรจาต่อรองที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านนี้ได้ด้วยตนเอง

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการจัดการซื้อโต้แย้งและเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ อย่างเป็นผล เพื่อก้าวสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

### หัวข้อการบรรยายและ Workshop เวลา 09:00-16:00 น.

1. เข้าใจลูกค้า มองให้ทะลุ
2. ขั้นตอนและการบริหารจัดการลูกค้าในการขาย
3. การจัดการซื้อโต้แย้ง
  - 3.1 ลักษณะของซื้อโต้แย้ง
  - 3.2 แนวทางการจัดการ
  - 3.3 ตัวอย่างคำพูดในการจัดการซื้อโต้แย้ง
4. กิจกรรม การรับมือเมื่อลูกค้าโต้แย้ง
5. การเจรจาต่อรอง
  - 5.1 วิเคราะห์หลักการเจรจาต่อรอง
    - การวิเคราะห์ปัจจัยที่นำมาใช้ในการเจรจาต่อรอง
  - 5.2 การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนเจรจา
    - สถานการณ์ของคู่เจรจา
    - การกำหนดตารางการเจรจาต่อรอง
  - 5.3 กลยุทธ์การเจรจาแบบสั้นไหล
    - การสำรวจความต้องการคู่เจรจา
    - การพิจารณาข้อเสนอ
    - การแลกเปลี่ยนข้อตกลง
    - ขอบเขตของการต่อรอง
  - 5.4 สิ่งที่ควรและไม่ควรทำ
  - 5.5 ทักษะที่ดีในการเจรจาต่อรอง
  - 5.6 การยุติการเจรจา
  - 5.7 กิจกรรมการเจรจาต่อรอง
6. สรุปคำถามและคำตอบ

### วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ ฤกษ์ภูธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดบริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนีจากประสบการณ์ตรงและจริงใน

วงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

**สอบถามและสำรองที่**



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

## อัตราค่าลงทะเบียน

# การจัดซื้อโต๊ะแข็ง การเจรจาต่อรอง และการปิด การขายอย่างมืออาชีพ

ราคาปกติท่านละ 4,000 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,280 บาท

**สมัครก่อนวันที่ 20 กรกฎาคม 2561 เหลือเพียง! ท่านละ 3,500 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)**

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

### ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

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 .....

หมายเหตุ .....



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

## บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามต้น เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-464-6524 Mobile. 085-938-6299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

- เช็คขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

**การแจ้งยกเลิก :** ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง