



การเจรจาต่อรอง

และปิดการขายสำหรับนักขาย Gen Y

เหมาะสำหรับพนักงานขายทุกระดับ
โดยเน้นระดับที่ผ่านงานขายมาเบื้องต้นและต้องเผชิญกับลูกค้าหลากหลายวัย

ในปัจจุบันผู้ทำงานด้านการขายมีความเหลื่อมล้ำทางด้านอายุกับลูกค้าเป็นอย่างมาก ทำให้การขายเกิดความไม่น่าเชื่อถือ เพราะการเจรจาและการโน้มน้าวเป็นจุดอ่อนของนักขายสายเลือดใหม่ที่ขาดแต่มีต่อเรื่องของความน่าเชื่อถือ อีกทั้งการเจรจาต่อรองยังหมายถึงการใช้เทคนิค บุคลิกภาพและทักษะเป็นอย่างมาก ซึ่งการเจรจาต่อรองจำเป็นต้องพึ่งทักษะการอ่านความต้องการ การจัดการประเด็นที่เป็นปัญหา การเข้าใจในคำพูดและข้อจำกัดในข้อต่อรองจึงจะสามารถพิชิตใจลูกค้าได้ ดังนั้นนักขายสายเลือดใหม่อย่าง GEN Y จึงจำเป็นต้องอย่างยิ่งที่ต้องยกระดับทั้งวิธีการและการสร้างแต้มต่อเพื่อจะสามารถนำพาลูกค้าไปสู่ประตูปิดการขายได้แบบไม่เสียเปรียบ

วัตถุประสงค์

- 1) ผู้เข้าอบรมได้เสริมสร้างทักษะ และกลวิธีในการเจรจาต่อรองสำหรับนักขาย GEN Y
- 2) ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
- 3) ผู้เข้าอบรมได้เสริมสร้างทักษะในการพูดการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวและจูงใจคู่เจรจา
- 4) ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ ความรู้ และทักษะการเจรจาต่อรองและทักษะการโน้มน้าวใจจูงใจเพื่อ

การปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการอบรมสัมมนา

การเจรจาต่อรองและปิดการขายให้ได้ยอด

- กฎการเจรจาต่อรอง สำหรับนักขาย GEN Y
- GEN Y อย่างเรา เจรจาย่างไรให้ได้ผล
- กลยุทธ์การครองเกมเจรจา ด้วยหลัก 3 ประการ
- workshop “ฝึกการเจรจาไม่ให้เสียเปรียบ”

กลยุทธ์ในการเจรจาที่มีประสิทธิภาพ

- อุปสรรคที่ควรบ่งชี้เมื่อต้องเผชิญหน้ากับคู่เจรจา
- การแก้เกมการเจรจาเพื่อไม่ให้เสียเปรียบ

- workshop “อะไรคือความแตกต่างของมืออาชีพในการเจรจา”

เทคนิคสุดยอดการเจรจา

- เคล็ดลับการเจรจาให้ชนะแบบล้านเปอร์เซ็นต์
- เทคนิคเจรจาเพื่อให้มีโอกาสจบการขาย
- เทคนิคเจรจาประเภทต่างๆ สำหรับ GEN Y
- workshop “เจรจาแบบต่างกับ CASE STUDY”

เนรมิตประตูแห่งการปิดการขายอย่างมืออาชีพไม่ให้พลาด

- การปิดการขาย 7 เทคนิค ปิดเพื่อชัยชนะ
- กำหนดประเภทลูกค้าเพื่อการปิดการขาย
- การใช้ประโยชน์สร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าเพื่อปิดการขาย
- เทคนิคสุดท้ายการสร้างสิ่งที่จับต้องได้เพื่อปิดการขายอย่างสมบูรณ์
- สรุปการบรรยาย

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล Master of Business Administration (M.B.A) ประสบการณ์การสอนกว่า 10 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โตโยต้า นิสสัน MBK ปรีญสิริ ธนคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

กำหนดการ	วันที่ 26 มีนาคม 2562	บุคคลทั่วไป	3,900 + 273 = 4,173
เวลา	09.00-16.00 น.	สมาชิก, โอนเงินก่อน 20 มี.ค. 2562	3,500 + 245 = 3,745
สถานที่	โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท ซ.4-6	สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200	3,200 + 224 = 3,424
		สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900	2,900 + 203 = 3,103

- หมายเหตุ**
- ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ 200%
 - ราคารวมเอกสารประกอบการสัมมนา, อาหารกลางวัน, น้ำชา-กาแฟ

บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด



34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120

โทร. 02-191-2509, 062-315-5283, 081-847-6341 โทรสาร 02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com

หลักสูตร การเจรจาต่อรองและปิดการขายสำหรับนักขาย Gen Y

กำหนดการ วันอังคารที่ 26 มีนาคม 2562 เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท ซอย 4-6

รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<input type="checkbox"/> 3,900 + 273 = 4,173	<input type="checkbox"/> 4,173 - 117 = 4,056
สมาชิก, โอนเงินก่อน 20 มี.ค.2562	<input type="checkbox"/> 3,500 + 245 = 3,745	<input type="checkbox"/> 3,745 - 105 = 3,640
	<input type="checkbox"/> สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200 3,200 + 224 = 3,424	<input type="checkbox"/> 3,424 - 96 = 3,328
	<input type="checkbox"/> สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900 2,900 + 203 = 3,103	<input type="checkbox"/> 3,103 - 87 = 3,016

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

- ตำแหน่ง..... มือถือ.....
- ตำแหน่ง..... มือถือ.....
- ตำแหน่ง..... มือถือ.....
- ตำแหน่ง..... มือถือ.....
- ตำแหน่ง..... มือถือ.....

• **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....
 สำนักงานใหญ่ สาขา.....เลขที่.....หมู่.....อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....
 ตรอก/ซอย.....ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....
 จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....โทรสาร.....
 ผู้ประสานงาน.....มือถือ.....E-mail :

• **ต้องการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่** ต้องการ ไม่ต้องการ

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ในนาม บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด เลขที่ 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 2

หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : **0135556000220**

โอนเงินเข้าบัญชี : บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเชียรรังสิต เลขที่บัญชี 364-236239-5

ธนาคารกสิกรไทย สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต 2 เลขที่บัญชี 022-3-65013-9

กรุณาแฟกซ์ใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงิน มาที่ fax. **02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283**

บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด

34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120

โทร. 02-191-2509, 062-315-5283, 081-847-6341 โทรสาร 02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com