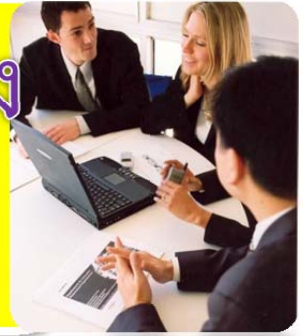


# กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ในงานขาย



## มีคำถามเหล่านี้อยู่ในใจคุณบ้างหรือไม่?

- เราควรจะได้ข้อตกลงที่ดีกว่านี้ได้อย่างไร
- เราเข้าใจแนวคิดในการเจรจาต่อรองถูกต้องหรือไม่
- เราจะเตรียมความพร้อมในการเป็นนักเจรจาต่อรองได้อย่างไร
- ขั้นตอนการต่อรองมีอย่างไร
- อุปนิสัยและพฤติกรรมของนักเจรจาต่อรองควรเป็นอย่างไร
- มีข้อควรคำนึงในการเจรจาต่อรองอย่างไรบ้าง
- การวิเคราะห์ข้อเสนอและเงื่อนไขควรทำอย่างไร

ทักษะในการโน้มน้าวใจและเจรจาต่อรอง ถือได้ว่าเป็นหนึ่งในทักษะที่สำคัญสำหรับนักขาย ผู้บริหารงานขาย เนื่องจากการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรองนั้น เป็นทักษะที่ทำให้บุคคลต่างๆ นำพาตนเองไปสู่เป้าหมายที่ต้องการได้ อีกทั้งยังทำให้คู่แข่งหรือลูกค้ามีความประทับใจในการตกลงเจรจาทางธุรกิจอีกด้วย

หลักสูตร **“กลยุทธ์การเจรจาต่อรองในงานขาย”** ได้ถูกออกแบบมาเพื่อจะช่วยให้ผู้เข้าสัมมนาได้เรียนรู้หลักการสำคัญต่างๆ ที่ใช้ในการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรองในงานขาย รวมถึงสามารถประยุกต์ใช้ในงานที่รับผิดชอบได้ ทั้งนี้ ก็เพื่อสร้างความสำเร็จในการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรองในงานขายได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดนั่นเอง...

## วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาทราบหลักการที่สำคัญในการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรอง
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาสามารถสร้างความได้เปรียบในการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรอง
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาเรียนรู้หลักการที่สำคัญเพื่อใช้ในการวิเคราะห์คู่แข่งเจรจาต่อรอง
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาเรียนรู้ถึงเทคนิคในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าเมื่อเผชิญกับสถานการณ์ที่ไม่ได้คาดคิด
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาสามารถสร้างความประทับใจในการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จอย่างยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ

## หัวข้อสัมมนา

- ✓ การเจรจาต่อรองกับงานขาย
- ✓ เหตุผลต่อการต่อรอง
- ✓ 24 เทคนิคเสนอขายให้ได้ซัวร์
- ✓ เคล็ดลับการเจรจาให้ชนะแบบล้านเปอร์เซ็นต์

- ✓ การเจรจาต่อรองกับลูกค้าทั่วไป
- ✓ การเจรจาในรูปแบบต่างๆ
- ✓ การเจรจาต่อรองทางโทรศัพท์
- ✓ การเจรจาต่อรองแบบตัวต่อตัว
- ✓ การเจรจาต่อรองกับลูกค้าแบบดั้งเดิม
- ✓ การเจรจาต่อรองกับลูกค้าแบบสมัยใหม่
- ✓ การเจรจาต่อรองกับธุรกิจขนาดใหญ่หรือราชการ
- ✓ สรุปรูปแบบการขายแบบจูงใจ

**เทคนิคการฝึกอบรม** บรรยาย-สาธิต, ระดมสมอง, เกมประกอบหลักสูตร, กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ และการแสดงบทบาทสมมติ

**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 ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ Ebook : กลยุทธ์การขายในปัจจุบัน (Sale 2)

กำหนดการ	วันหยุดสุดสัปดาห์ที่ 9 เมษายน 2558	ค่าลงทะเบียน : บุคคลทั่วไป	$3,900 + 273 = 4,173$
เวลา	09.00-16.00 น.	สมาชิก, โอนเงินก่อน 2 เมษายน 2558	$3,700 + 259 = 3,959$
สถานที่	โรงแรมอมารี บูเลอวาร์ด (สุขุมวิท ซ. 5)	ลงทะเบียน 2 ท่าน	$7,000 + 490 = 7,490$

- หมายเหตุ**
- ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ 200%
  - ราคารวมอาหารกลางวัน, เอกสารประกอบการสัมมนา, น้ำชา, กาแฟ



บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด

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

โทร./โทรสาร 02-191-2509, 089-925-4790, 081-847-6341, 083-134-5160

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

## ใบลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมสัมมนา

**หลักสูตร**      **กลยุทธ์การเจรจาต่อรองในงานขาย**

**กำหนดการ**      **วันพฤหัสบดีที่ 9 เมษายน 2558 เวลา 09.00-16.00 น.**

โรงแรมอมารี บูเลอวาร์ด (สุขุมวิท ซ. 5)

รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ฌ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900 + 273 = 4,173	<input type="checkbox"/> 4,173 - 117 = 4,056
สมาชิก, โอนเงินก่อน <b>2 เมษายน 2558</b>	3,700 + 259 = 3,959	<input type="checkbox"/> 3,959 - 111 = 3,848
ลงทะเบียน 2 ท่าน	7,000 + 490 = 7,490	<input type="checkbox"/> 7,490 - 210 = 7,280

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. .... ตำแหน่ง.....
2. .... ตำแหน่ง.....
3. .... ตำแหน่ง.....
4. .... ตำแหน่ง.....

• **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขที่.....หมู่.....  
 อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....ต.รอก/ชอย.....  
 ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....  
 จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....  
 โทรสาร.....ผู้ประสานงาน.....E-mail : .....

• ประเภทธุรกิจ.....

• **ต้องการหักภาษี ฌ ที่จ่ายหรือไม่**       ต้องการ       ไม่ต้องการ

**กรณีหักภาษี ฌ ที่จ่าย 3%**    ในนาม บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด เลขที่ 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 013555600220

ปัญหาที่ท่านต้องการทราบในเรื่องที่สมัคร

**โอนเงินเข้าบัญชี :** บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซียร์รังสิต เลขที่บัญชี **364-236239-5**

กรุณาฝากขีใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงินมาที่ fax. เบอร์ 02-191-2509

**บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด**

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

โทร./โทรสาร 02-191-2509, 089-925-4790, 081-847-6341

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