

THE ART OF **NEGOTIATION** AND **PERSUASION** FOR SALES

หลักสูตร : ศิลปะการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย



" หลักการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ
เพื่อปิดการขายอย่างเหนือชั้น "

พฤษภาคม 2561

หลายต่อหลายครั้งที่นักขายรวมถึงฝ่ายสนับสนุนการขายมีความรู้ในตัวสินค้า และมีทักษะในการนำเสนอสินค้า เป็นอย่างดีแต่ไม่สามารถปิดการขายได้ หนึ่งในสาเหตุสำคัญที่ทำให้บุคคลเหล่านั้นไม่ประสบความสำเร็จในการปิดการขาย ก็คือการขาดทักษะในการโน้มน้าวใจและเจรจาต่อรองเพื่อให้ลูกค้าเห็นถึงประโยชน์ต่างๆ ที่จะได้รับจากการใช้สินค้าและบริการ นำเสนอ ผลที่ตามมาคือ ไม่สามารถที่จะสร้างยอดขายได้ จากสาเหตุดังกล่าวจึงเป็นที่มาของหลักสูตร "ศิลปะการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย"

ทางสถาบันได้พัฒนาหลักสูตรนี้ขึ้นเพื่อต้องการ**พัฒนาทักษะการโน้มน้าวใจลูกค้าและการเจรจาต่อรอง** เพื่อสร้างความสำเร็จในการนำเสนอขายสินค้าและบริการ ให้แก่ผู้ที่ทำงานด้านการขาย การตลาดผู้สนับสนุนงานขาย ผู้ประสานงานขาย รวมถึงผู้ที่สนใจได้มีโอกาสพัฒนาทักษะต่างๆ ที่จำเป็นในการติดต่อกับลูกค้า โดยเนื้อหาของคอร์สมอบริการนั้นจะเน้นให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาได้ **เรียนรู้หลักการที่สำคัญทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติในการโน้มน้าวใจและเจรจาต่อรองกับลูกค้าเพื่อความความสำเร็จในการทำงานอย่างแท้จริง**

Course Outline

- เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการโน้มน้าวใจและเจรจาต่อรอง
- หลักในการโน้มน้าวใจลูกค้าให้ประสบความสำเร็จ
- เทคนิคการโน้มน้าวใจลูกค้าเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย
- การหาประเด็นที่ใช้ในการโน้มน้าวใจเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย
- หลักในการเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการเจรจาต่อรองเพื่อให้ประสบความสำเร็จ
- เทคนิคการ**ล้วงข้อมูล**ของลูกค้า**เจรจาต่อรอง**
- **Workshop "เทคนิคการล้วงข้อมูลของลูกค้าเจรจาต่อรอง"**
- เทคนิคการ**ต่อรองให้หลังไม่ชนฝา**
- Q & A

THE ART OF NEGOTIATION AND PERSUASION FOR SALES

หลักสูตร : ศิลปะการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย

Objective

1. เรียนรู้หลักการที่สำคัญในการโน้มน้าวใจลูกค้าเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย
2. เรียนรู้หลักในการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จในการติดต่อกับลูกค้า
3. เพื่อสร้างความประทับใจในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า
4. เรียนรู้ถึงเทคนิคต่างๆ ในการถามเพื่อเข้าถึงข้อมูลที่สำคัญของลูกค้าและคู่แข่ง
5. เพิ่มโอกาสของความสำเร็จในอาชีพงานขายและเจรจาต่อรอง

ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)
พุธ ที่ 25 กรกฎาคม 2561 ลงทะเบียน 8.30 - 9.00 น.



อาจารย์ไพมลัย ล้วนวรรณ

- ผู้เชี่ยวชาญทางด้าน ศิลปะการโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง การขาย และการตลาด
- ที่ปรึกษาองค์กรชั้นนำทั้งภาครัฐและเอกชน

ประสบการณ์การทำงาน

- ผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเดมน์ บริษัท เอสซี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- ผู้จัดการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปีโตรเลียมในประเทศ สิงคโปร์และฮ่องกง
- ผู้เขียนหนังสือ พิชิตยอดขายขั้นเทพ



LINE
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
WWW.SBDC.CO.TH



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

| | | |
|---|---|--|
| 1 | ชื่อ | <input type="text"/> |
| | ตำแหน่ง/ฝ่าย | <input type="text"/> มือถือ <input type="text"/> |
| | E-mail | <input type="text"/> |
| 2 | ชื่อ | <input type="text"/> |
| | ตำแหน่ง/ฝ่าย | <input type="text"/> มือถือ <input type="text"/> |
| | E-mail | <input type="text"/> |
| 3 | ชื่อ | <input type="text"/> |
| | ตำแหน่ง/ฝ่าย | <input type="text"/> มือถือ <input type="text"/> |
| | E-mail | <input type="text"/> |
| | ชื่อบริษัท/องค์กร | <input type="text"/> |
| | <input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา | <input type="text"/> |
| | เลขประจำตัวผู้เสียภาษี | <input type="text"/> |
| | ประเภทธุรกิจ | <input type="text"/> |
| | ที่อยู่ | <input type="text"/> |
| | ชื่อผู้ประสานงาน | <input type="text"/> |
| | ตำแหน่ง/ฝ่าย | <input type="text"/> |
| | โทรศัพท์ | <input type="text"/> มือถือ <input type="text"/> |
| | โทรสาร | <input type="text"/> |
| | E-mail | <input type="text"/> |

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่หนึ่ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

02

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวิภาทาวนอินทาวน
บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)
สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 140-2-12879-3

03

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม