

หลักสูตร : ศิลปะการโน้มน้าวใจและการต่อรอง  
เพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย

Monday  
**23**  
September

# The Art of Negotiation and Persuasion for Sales



“ หลักการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ เพื่อการขายอย่างเหนือชั้น ”

## Course Outline

- เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการโน้มน้าวใจ และเจรจาต่อรอง
- หลักในการโน้มน้าวใจลูกค้าให้ประสบความสำเร็จ
- การหาประเด็นที่ใช้ในการโน้มน้าวใจลูกค้าโดยใช้เทคนิคการโน้มน้าวใจเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย
- หลักในการเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการเจรจาต่อรองเพื่อให้ประสบความสำเร็จ
- เทคนิคการล้วงข้อมูลของลูกค้าเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการต่อรองไม่ให้หลังชนฝา
- Workshop "เทคนิคการล้วงข้อมูลของลูกค้าเจรจาต่อรอง"

## เทคนิคการใช้รูปแบบเจรจาต่อรอง

ชนะ : ชนะ Win : Win	ชนะ : แพ้ Win : Lose
แพ้ : ชนะ Lose : Win	แพ้ : แพ้ Lose : Lose

## คุณไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์

ผู้เชี่ยวชาญทางด้าน ศิลปะการโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง การขาย และการตลาดที่ปรึกษาองค์กรชั้นนำทั้งภาครัฐและเอกชน



**1** ชื่อ   
 ตำแหน่ง/ฝ่าย  มือถือ   
 E-mail

**2** ชื่อ   
 ตำแหน่ง/ฝ่าย  มือถือ   
 E-mail

**3** ชื่อ   
 ตำแหน่ง/ฝ่าย  มือถือ   
 E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร   
 สำนักงานใหญ่  สาขา   
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี   
 ประเภทธุรกิจ   
 ที่อยู่   
  
 ชื่อผู้ประสานงาน   
 ตำแหน่ง/ฝ่าย   
 โทรศัพท์  มือถือ   
 โทรสาร   
 E-mail

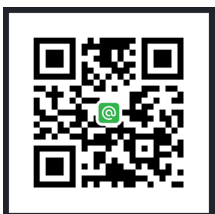
สนใจสมัครหลักสูตร สามารถสมัครได้ 2 ช่องทาง

1. สมัครผ่านทาง Website โดยสแกน QR Code เพื่อกดกรอกใบสมัครที่

[www.sbdc.co.th](http://www.sbdc.co.th)



2. สมัครผ่านช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ทีสำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)