

THE ART OF NEGOTIATION AND PERSUASION for Sales

ศิลปะการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย

“ หลักการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ
เพื่อปิดการขายอย่างเหนือชั้น ”

30 พ.ย. 2564

เวลา 09.00 - 16.00 น.

หลายต่อหลายครั้งที่นักขายรวมถึงฝ่ายสนับสนุนการขายมีความรู้ในตัวสินค้า และมีทักษะในการนำเสนอสินค้าเป็นอย่างดี แต่ไม่สามารถปิดการขายได้ หนึ่งในสาเหตุสำคัญคือการขาดทักษะในการจูงใจเพื่อให้ลูกค้าเห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการใช้สินค้าและบริการ จากสาเหตุดังกล่าวจึงเป็นที่มาของหลักสูตร “ศิลปะการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย” ทางสถาบันได้พัฒนาหลักสูตรนี้ขึ้นเพื่อต้องการพัฒนาทักษะในการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรองให้แก่ผู้ที่ทำงานด้านการขาย การตลาด ผู้สนับสนุนงานขายรวมถึงผู้ที่สนใจทุกท่าน โดยเนื้อหาของกรอบสมมนานั้นจะเน้น ให้ผู้เข้าอบรมสมมนานได้ เรียนรู้ หลักการที่สำคัญทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ เพื่อสามารถนำองค์ความรู้ไปใช้ในการทำงานได้อย่างแท้จริง

COURSE OUTLINE

- **เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการโน้มน้าวใจ และเจรจาต่อรอง**
(ท่านจะได้รับเทคนิคต่าง ๆ ในการเปิดใจลูกค้าก่อนการขายสินค้าและการให้บริการ)
- **หลักในการโน้มน้าวใจลูกค้าให้ประสบความสำเร็จ**
(ท่านจะได้เรียนรู้ถึงหลักสำคัญในการโน้มน้าวใจลูกค้าเพื่อ "ชักชวนให้ลูกค้า คล้อยตามสิ่งที่เรานำเสนอ")
- **เทคนิคการโน้มน้าวใจลูกค้าเพื่อสร้างความสำเร็จ ในการขาย**
(ท่านจะได้เรียนรู้เทคนิคต่าง ๆ ในการพูดและการใช้ภาษาเพื่อนำเสนอขายสินค้า ให้ประสบความสำเร็จ)
- **การหาประเด็นที่ใช้ในการโน้มน้าวใจเพื่อสร้าง ความสำเร็จในการขาย**
(ท่านจะได้เรียนรู้ถึงวิธีการเลือกประเด็นที่โดนใจในการนำเสนอเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจ ซื้อสินค้าและบริการกับเรา)
- **หลักในการเจรจาต่อรอง**
(ท่านจะได้เรียนรู้ถึงหลักที่สำคัญในการเจรจาต่อรองเพื่อนำพาตนเอง ไปสู่เป้าหมายที่ต้องการ)
- **เทคนิคการเจรจาต่อรองเพื่อให้ประสบความสำเร็จ**
(ท่านจะได้เรียนรู้เทคนิคเลือกการเจรจาต่อรองในแบบต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์)
- **เทคนิคการลวงข้อมูลของคู่เจรจาต่อรอง**
(ท่านจะได้เทคนิคในการลวงข้อมูลที่สำคัญจากคู่เจรจาเพื่อสร้างอำนาจ การต่อรอง)
- **เทคนิคการต่อรองให้หลังไม่ชนพา**
- **Workshop**
“เทคนิคการลวงข้อมูลของคู่เจรจาต่อรอง”
- **Q & A**

2in1

เมื่อจบคอร์ส Live Online Training แล้ว!

ท่านสามารถไปศึกษาต่อบน Platform Online ของเรากับหลักสูตรนี้ได้ทุกที่ทุกเวลา เป็นระยะเวลา 1 เดือน

NEGOTIATION AND PERSUASION for Sales

ศิลปะการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย

Objective

- เรียนรู้หลักการที่สำคัญในการโน้มน้าวใจลูกค้าเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย
- เรียนรู้หลักในการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จในการติดต่อกับลูกค้า
- เพื่อสร้างความประทับใจในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า
- เรียนรู้ถึงเทคนิคต่าง ๆ ในการถามเพื่อเข้าถึงข้อมูลที่สำคัญของลูกค้าและคู่แข่ง
- เพิ่มโอกาสของความสำเร็จในอาชีพงานขายและเจรจาต่อรอง



อ.โพษุภย์ ล้วนวรวัฒน์

ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญด้านการขาย
การบริหารทีมขาย การตลาด การเจรจาต่อรอง
ทั้งธุรกิจค้าปลีกและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ มามากกว่า 17 ปี



Line

@strategiccenter



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม

สั่งจ่ายในนาม

"บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด"

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา

เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี



ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)

สาขาศรีนคราภิวัตน์อินทามัน บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 609-2-01313-6



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มีเดบิตกันต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

1 ชื่อ

ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ

E-mail

2 ชื่อ

ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ

E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

มือถือ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย โทรศัพท์

โทรสาร มือถือ

E-mail