

หลักสูตร ทักษะการจัดการข้อโต้แย้งและการเจรจาต่อรอง เพื่อปิดการขายอย่างมืออาชีพ

Professional Negotiation and Handling Objection Skills

วันที่ 17 มีนาคม 2560 เวลา 09.00 – 16.00 น. ณ โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการจัดการข้อโต้แย้งและเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ การวิเคราะห์ลูกค้าอย่างเข้าใจ การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการจัดการข้อร้องเรียนและการเจรจาต่อรองที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านนี้ได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการจัดการข้อโต้แย้งและการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพอย่างได้ผล เพื่อก้าวสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. เข้าใจลูกค้า มองให้ทะลุ
2. ขั้นตอนและการบริหารจัดการลูกค้าในการขาย
3. การจัดการข้อโต้แย้ง
 - 3.1 ลักษณะของข้อโต้แย้ง
 - 3.2 แนวทางการจัดการ
 - 3.3 ตัวอย่างคำพูดในการจัดการข้อโต้แย้ง
4. กิจกรรม การรับมือเมื่อลูกค้าโต้แย้ง
5. การเจรจาต่อรอง
 - 5.1 วิเคราะห์หลักการเจรจาต่อรอง
 - การวิเคราะห์ปัจจัยที่นำมาใช้ในการเจรจาต่อรอง
 - 5.2 การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนเจรจา
 - สถานการณ์ของคู่เจรจา
 - การกำหนดตารางการเจรจาต่อรอง
 - 5.3 กลยุทธ์การเจรจาแบบสั้นไหล
 - การสำรวจความต้องการคู่เจรจา
 - การพิจารณาข้อเสนอ
 - การแลกเปลี่ยนข้อตกลง
 - ข้อบ่งชี้ของการต่อรอง
 - 5.4 สิ่งที่ดีและไม่ควรทำ
 - 5.5 ทักษะที่ดีในการเจรจาต่อรอง
 - 5.6 การยุติการเจรจา
 - 5.7 กิจกรรมการเจรจาต่อรอง
6. สรุปคำถามและคำตอบ

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

- อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท แอ็บบอต ลาบอแรตอรีส์ จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
- Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินกลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนีจากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

สอบถามและสำรองที่

Tel: 02-464-6524 , 085-938-6299 Fax: 02-9030080 ต่อ 4326

E-Mail : info@perfecttrainingandservice.com www.perfecttrainingandservice.com



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร ทักษะการจัดการข้อโต้แย้งและการเจรจาต่อรอง เพื่อปิดการขายอย่างมืออาชีพ

Professional Negotiation and Handling Objection Skills

ราคาปกติท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,173 บาท

สมัครก่อนวันที่ 3 มีนาคม 2560 เหลือเพียง! ท่านละ 3,400 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

5. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ เบอร์ต่อ..... โทรสาร

หมายเหตุ



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเต่า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เช็คบัตรเครดิตส่งจ่าย บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

การแจ้งยกเลิก : ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนั้นแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองจะมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง