

หลักสูตร เจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบชนะสามฝ่าย

วันที่ : 26 เมษายน 2560

โรงแรมมารีบูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5 (BTS นานา)

โดย ดร.วิชัย ว่องคิลพัฒนา

หลักการและเหตุผล

การประคองให้ธุรกิจของท่านให้อยู่รอดได้ในสภาวะเศรษฐกิจวิกฤติ นอกจากท่านจะต้องสามารถนำพาธุรกิจให้อยู่รอดไปได้ด้วยสูตรการเพิ่มยอดขายและลดค่าใช้จ่ายแทบทุกประเภทบัญชี พร้อมทั้งการเข้าถึงลูกค้ารายใหญ่ของท่านเพื่อดำรงความมี Loyalty กับท่านไม่ให้สั่นคลอนแล้ว อีกหนึ่งทักษะที่แทรกอยู่ในความสามารถข้างต้นแทบทุกตัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการสื่อสารและติดต่อกับลูกค้าและ Supplier รวมถึง Stakeholder หรือผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ ในธุรกิจของท่าน

นั่นคือความสามารถในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ หนึ่งในวิชาที่หลักสูตรการสร้างผู้บริหารยุคใหม่ตระหนักกว่าจำเป็นในอันดับต้นๆ สำหรับนักบริหารธุรกิจของไทยที่จะสามารถสร้างศักยภาพให้เท่าเทียมนักธุรกิจระดับโลก และเป็นกุญแจสำคัญในการนำพาให้ท่านและธุรกิจของท่านสามารถอยู่รอดในสภาวะวิกฤติเศรษฐกิจที่กำลังเผชิญไปได้

ประโยชน์ที่ท่านจะได้รับ

- ได้เกิดความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการเจรจาต่อรองรูปแบบใหม่แบบ Triple Win หรือ Win Win Win ซึ่งเป็นพัฒนาการการเจรจาต่อรองต่อจากแบบ Win Win ซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีแล้วในหมู่นักเจรจาต่อรอง
- สามารถเรียนรู้กลอุบายของพนักงานขายซึ่งมีอยู่หลายรูปแบบด้วยกันที่ต้องศึกษาและเท่าทันกัน
- ได้ฝึกทักษะการเจรจาต่อรองในสถานการณ์ต่างๆ
- เป็นการรักษามลประโยชน์และขณะเดียวกันรักษาสัมพันธภาพกับ Supplier ของคุณเพื่อสร้าง Competitive Advantage เหนือคู่แข่งของคุณ
- สามารถเรียนรู้ได้ถึงระดับลูกเล่น Tactics ของการเจรจาต่อรองในฐานะทั้งผู้ซื้อและผู้ขายด้วย Workshop และ บทบาทสมมติพร้อมภาพยนตร์ประกอบเพื่อความเข้าใจที่ลึกซึ้งประกอบการฝึกหัด
- สามารถเรียนรู้หลักสูตรการเจรจาต่อรองทางธุรกิจจนถึงขั้นสูงซึ่งไม่สามารถหาเรียนได้ง่ายในสถาบันทั่วไป

หัวข้อการสัมมนา

- 24 วิธีการสร้างอิทธิพลแห่งการจูงใจเจรจาของท่าน
- ยุทธศาสตร์การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ แบบ Triple Win
- Workshop ข้อสมมติฐานและข้อเท็จจริงในการเจรจาต่อรอง
- การเตรียมตัวให้พร้อม
- การสำรวจความต้องการ
- การส่งสัญญาณให้เคลื่อนไหว
- การพิจารณาข้อเสนอ
- การแลกเปลี่ยนข้อตกลง
- ขอบเขตของการต่อรอง
- การปิดการเจรจา
- การผูกปมให้กระชับ
- กลยุทธ์ 13 ประการของ Aggressive Buyer ในการจัดการกับพนักงานขาย การเจรจากับพนักงานขายแบบตัวต่อตัวและพนักงานขายประเภทต่างๆ เช่น Modern Trade , Traditional Trade, Business to Business ฯลฯ
- การเจรจากับธุรกิจขนาดใหญ่และหน่วยราชการ
- Format การเจรจาการขายแบบจูงใจ

การสัมมนาใช้เวลา 1 โดยเน้นการผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการสัมมนา พร้อมทั้งมีการทำ Workshop และ VDO ประกอบการฝึกหัดและการสัมมนา

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 เจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบชนะสามฝ่าย

ราคาปกติท่านละ 4,500 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,815 บาท

สมัครก่อนวันที่ 20 เมษายน 2560 เหลือเพียง ท่านละ 4,000 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 แขวงสามยุค 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 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนั้นแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองจะมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง