



Perfect Training & Service Co., Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

## หลักสูตร การเจรจาต่อรองและปิดการขายสำหรับนักขาย Gen Y

วันที่ 27 กันยายน 2562 โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท 6

เหมาะสำหรับพนักงานขายทุกระดับ

โดยเน้นระดับที่ผ่านงานขายมาเบื้องต้นและต้องเผชิญกับลูกค้าหลากหลายวัย

ในปัจจุบันผู้ทำงานด้านการขายมีความเหลื่อมล้ำทางด้านอายุกับลูกค้าเป็นอย่างมาก ทำให้การขายเกิดความไม่น่าเชื่อถือ เพราะการเจรจาและการโน้มน้าวเป็นจุดอ่อนของนักขายสายเลือดใหม่ที่ขาดแต้มต่อเรื่องของความน่าเชื่อถือ อีกทั้งการเจรจาต่อรองยังหมายถึงการใช้เทคนิค บุคลิกภาพและทักษะเป็นอย่างมาก ซึ่งการเจรจาต่อรองจำเป็นต้องฟังทักษะการอ่านความต้องการ การจัดการประเด็นที่เป็นปัญหา การเข้าใจในคำพูดและข้อจำกัดในข้อต่อรองจึงจะสามารถพิชิตใจลูกค้าได้ ดังนั้นนักขายสายเลือดใหม่อย่าง GEN Y จึงจำเป็นต้องยกระดับทั้งวิธีการและการสร้างแต้มต่อเพื่อจะสามารถนำพาลูกค้าไปสู่ประตูปิดการขายได้แบบไม่เสียเปรียบ

### วัตถุประสงค์

- 1) ผู้เข้าอบรมได้เสริมสร้างทักษะ และกลวิธีในการเจรจาต่อรองสำหรับนักขาย GEN Y
- 2) ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
- 3) ผู้เข้าอบรมได้เสริมสร้างทักษะในการพูดการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวและจูงใจคู่เจรจา
- 4) ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ ความรู้ และทักษะการเจรจาต่อรองและทักษะการโน้มน้าวใจเพื่อการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### หัวข้อการอบรมสัมมนา เวลา 09:00-16:00 น.

การเจรจาต่อรองและปิดการขายให้ได้ยอด

- กฎการเจรจาต่อรอง สำหรับนักขาย GEN Y
- GEN Y อย่างเรา เจรจาย่างไรให้ได้ผล
- กลยุทธ์การครองเกมเจรจา ด้วยหลัก 3 ประการ
- workshop "ฝึกการเจรจาไม่ให้เกิดเสียเปรียบ"

กลยุทธ์ในการเจรจาที่มีประสิทธิภาพ

- อุปสรรคที่ครอบงำเมื่อต้องเผชิญหน้ากับคู่เจรจา
- การแก้เกมการเจรจาเพื่อไม่ให้เกิดเสียเปรียบ
- workshop "อะไรคือความแตกต่างของมืออาชีพในการเจรจา"

เทคนิคสุดยอดการเจรจา

- เคล็ดลับการเจรจาให้ชนะแบบล้านเปอร์เซ็นต์
- เทคนิคเจรจาเพื่อให้มีโอกาสจบการขาย
- เทคนิคเจรจาประเภทต่างๆ สำหรับ GEN Y
- workshop "เจรจาแบบต่างกับ CASE STUDY"

เนรมิตประตูแห่งการปิดการขายอย่างมืออาชีพไม่ให้เกิดพลาด

- การปิดการขาย 7 เทคนิค ปิดเพื่อชัยชนะ
- กำหนดประเภทลูกค้าเพื่อการปิดการขาย
- การใช้ประโยชน์สร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าเพื่อปิดการขาย
- เทคนิคสุดท้ายการสร้างสิ่งที่จับต้องได้เพื่อปิดการขายอย่างสมบูรณ์
- สรุปการบรรยาย

### วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

Master of Business Administration (M.B.A) ประสบการณ์การสอนกว่า 10 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ ไบโอดีต้า นิสสัน MBK ปรีญสิริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

**สอบถามและสำรองที่**

**Tel: 02-4646524 , 085-938-6299 Fax: 02-9030080 ต่อ 4326**

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



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอเฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

## อัตราค่าลงทะเบียน

### หลักสูตร การเจรจาต่อรองและปิดการขายสำหรับนักขาย Gen Y

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

สมัครก่อนวันที่ 20 กันยายน 2562 เหลือเพียง! ท่านละ 3,500 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 เพอเฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

### บริษัท เพอเฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามยุค เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เชื้อชีวิตพร้อมส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกต์ 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 นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง