



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

**CHOSEN**  
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

ราคาท่านละ 1,500 (ไม่รวม VAT)

ลงทะเบียน 2 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 1,250 บาท

## หลักสูตร

# “การเจรจาต่อรองและปิดการขายอย่างมืออาชีพ”

อบรมวันที่ 11 สิงหาคม 2565 ระยะเวลา 09.00-12.00 น. Online Zoom Meeting

### หลักการและเหตุผล

ในการทำงานยุคปัจจุบันขององค์กร สิ่งที่ต้องคำนึงให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ขั้นตอนของการเจรจาระหว่างพนักงานขายในองค์กรของตนเองกับลูกค้า เพราะขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนที่จะบ่งบอกได้ถึงรายรับที่องค์กรจะได้หรือสูญหาย พนักงานขายจะต้องเป็นผู้ที่ประสานผลประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่ายอย่างไรให้เกิดคำว่าลงตัว เกิดการตัดสินใจซื้อ หากจะกล่าวว่าพนักงานขายเก่งไม่เก่งต้องขึ้นอยู่กับขั้นตอนเจรจาก่อนการปิดการขายนี้ก็ได้ จึงเป็นหน้าที่ของพนักงานที่จะต้องใช้เทคนิคการเจรจาเพื่อโน้มน้าวใจให้ลูกค้ายอมจบการขาย โดยสามารถคงความมั่นคงของความสัมพันธ์เป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีความจำเป็นอย่างมากในการสร้างสรรค์ธุรกิจให้เจริญก้าวหน้า

ดังนั้นหลักสูตร การเจรจาต่อรองและปิดการขายอย่างเหนือชั้น จึงเปรียบเสมือนเข็มทิศที่ชี้ทางออกซึ่งจะทำให้พนักงานขายได้เรียนรู้ทั้งเทคนิคและวิธีในการเจรจาต่อรองอย่างเป็นระบบรวมถึงวิธีการคิดบวก ซึ่งทำให้พนักงานคิดและตระหนักถึงมุมมองในฐานะลูกค้าและมีความเข้าใจถึงปัญหาที่ลูกค้ามีความกังวล เพื่อที่จะแก้ไขให้การขายเกิดความเข้าใจที่และลงตัวตอบสนองความต้องการทั้งกระบวนการตลอดไป

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อเสริมสร้างทักษะ และกลวิธีในการเจรจาต่อรอง
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
3. เพื่อเสริมสร้างทักษะในการพูดการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวและจูงใจคู่เจรจา
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ ความรู้ และทักษะการเจรจาต่อรองและทักษะการโน้มน้าวใจเพื่อการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### หัวข้อการอบรม

- การเจรจาต่อรองและปิดการขายให้ได้อย่างดี
- กฎการเจรจาต่อรอง สำหรับนักขาย GEN Y
- GEN Y อย่างเรา เจรจาท่าไหนให้ได้ดี
- กลยุทธ์การครองเกมเจรจา ด้วยหลัก 3 ประการ



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

**CHOSEN**  
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

ราคาท่านละ 1,500 (ไม่รวม VAT)

ลงทะเบียน 2 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 1,250 บาท

- กลยุทธ์ในการเจรจาที่มีประสิทธิผล
- อุปสรรคที่ครอบงำเมื่อต้องเผชิญหน้ากับคู่แข่ง
- กิจกรรม “อะไรคือความแตกต่างของมืออาชีพในการเจรจา”
- เทคนิคสุดยอดการเจรจา
- เคล็ดลับการเจรจาให้ชนะแบบล้านเปอร์เซ็นต์
- เทคนิคเสนอขายให้ได้ซั้วร์
- เทคนิคปิดการขายประเภทต่างๆสำหรับ GEN Y
- เนรมิตประตูแห่งการปิดการขาย
- การปิดการขายด้วยกระบวนการ
- การปิดการขาย 7 เทคนิค ปิดเพื่อชัยชนะ
- กำหนดประเภทลูกค้าเพื่อการปิดการขาย
- วางกลยุทธ์รูปแบบทางการขาย
- การใช้ประโยคสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า
- เทคนิคสุดท้ายการสร้างสิ่งจำเป็นที่ต้องได้เพื่อปิดการขายอย่างสมบูรณ์



วิธีการฝึกอบรม: บรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ และการฝึกปฏิบัติ



**วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล** (Master of Business

Administration (M.B.A) ประสบการณ์การสอนกว่า 15 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โตโยต้า นิสสัน MBK ปรีญสิริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขาย และการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)



### ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะ

ส่ง Invoice กลับไปยังอีเมลล์ หรือ ช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

### หมายเหตุ

- อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- มีคู่มือบัตรมอบให้พร้อมไฟล์เอกสารประกอบการบรรยาย

**ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม**

