



การจัดซื้อโต้แย้ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขายอย่างมืออาชีพ

Professional Negotiation and Handling Objection Skills

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน

ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า

ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์กว่า 20 ปี

9 สิงหาคม 2561

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการจัดการข้อโต้แย้งและเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ การวิเคราะห์ลูกค้าอย่างเข้าใจ การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการจัดการข้อร้องเรียนและการเจรจาต่อรองที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านนี้ได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการจัดการข้อโต้แย้งและการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ อย่างได้ผล เพื่อก้าวสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

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 กลยุทธ์การเจรจาแบบสิ้นไหว
 - การสำรวจความต้องการคู่เจรจา
 - การพิจารณาข้อเสนอ
 - การแลกเปลี่ยนข้อตกลง



- ขอบเขตของการฝึกอบรม

5.4 สิ่งที่ดีและไม่ควรทำ

5.5 ทักษะที่ดีในการเจรจาต่อรอง

5.6 การยุติการเจรจา

5.7 กิจกรรมการเจรจาต่อรอง

6. สรุปคำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 9 สิงหาคม 2561					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 25 กรกฎาคม 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท รัชดาภิเษก แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8

Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

Website: www.hipotraining.com, www.hipotraining.co.th

E-mail: hipotraining@gmail.com

Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, ทักษะการจัดการข้อโต้แย้ง, การเจรจาต่อรอง, และการปิดการขาย, อย่างมืออาชีพ, ทักษะคิด, การวิเคราะห์