

หลักสูตร : ศิลปะการโน้มน้าวใจและการต่อรอง
เพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย

Wednesday
23
September

The Art of Negotiation and Persuasion for Sales



“ หลักการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ เพื่อการขายอย่างเหนือชั้น ”

Course Outline

- เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการโน้มน้าวใจ และเจรจาต่อรอง
- หลักในการโน้มน้าวใจลูกค้าให้ประสบความสำเร็จ
- การหาประเด็นที่ใช้ในการโน้มน้าวใจลูกค้าโดยใช้เทคนิคการโน้มน้าวใจเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย
- หลักในการเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการเจรจาต่อรองเพื่อให้ประสบความสำเร็จ
- เทคนิคการล้วงข้อมูลของลูกค้าเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการต่อรองไม่ให้หลังชนฝา
- Workshop "เทคนิคการล้วงข้อมูลของลูกค้าเจรจาต่อรอง"

เทคนิคการใช้รูปแบบเจรจาต่อรอง

ชนะ : ชนะ Win : Win	ชนะ : แพ้ Win : Lose
แพ้ : ชนะ Lose : Win	แพ้ : แพ้ Lose : Lose



คุณไพบุลย์ ล้วนรววัฒน์

ผู้เชี่ยวชาญทางด้าน ศิลปะการโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง การขายและการตลาด
ที่ปรึกษาองค์กรชั้นนำทั้งภาครัฐและเอกชน

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

1 ชื่อ
 ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
 E-mail

2 ชื่อ
 ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
 E-mail

3 ชื่อ
 ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
 E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร
 สำนักงานใหญ่ สาขา
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี
 ประเภทธุรกิจ
 ที่อยู่

 ชื่อผู้ประสานงาน
 ตำแหน่ง/ฝ่าย
 โทรศัพท์ มือถือ
 โทรสาร
 E-mail

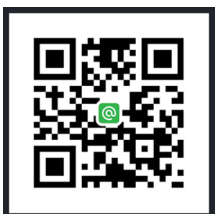
สนใจสมัครหลักสูตร สามารถสมัครได้ 2 ช่องทาง

1. สมัครผ่านทาง **Website** โดยสแกน QR Code เพื่อกดกรอกใบสมัครที่

www.sbdc.co.th



2. สมัครผ่านช่องทาง **Line** โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที้นำร่องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)