

# THE ART OF **NEGOTIATION** AND **PERSUASION** FOR SALES

หลักสูตร : ศิลปะการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย



" หลักการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ  
เพื่อปิดการขายอย่างเหนือชั้น "

พฤหัสบดี ที่ 25 เมษายน 2562

หลายต่อหลายครั้งที่นักขายรวมถึงฝ่ายสนับสนุนการขายมีความรู้ในตัวสินค้า และมีทักษะในการนำเสนอสินค้า เป็นอย่างดีแต่ไม่สามารถปิดการขายได้ หนึ่งในสาเหตุสำคัญที่ทำให้บุคคลเหล่านั้นไม่ประสบความสำเร็จในการปิดการขาย ก็คือการขาดทักษะในการโน้มน้าวใจและเจรจาต่อรองเพื่อให้ลูกค้าเห็นถึงประโยชน์ต่างๆ ที่จะได้รับจากการใช้สินค้าและบริการ นำเสนอ ผลที่ตามมาคือ ไม่สามารถที่จะสร้างยอดขายได้ จากสาเหตุดังกล่าวจึงเป็นที่มาของหลักสูตร "ศิลปะการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย"

ทางสถาบันได้พัฒนาหลักสูตรนี้ขึ้นเพื่อต้องการ**พัฒนาทักษะการโน้มน้าวใจลูกค้าและการเจรจาต่อรอง** เพื่อสร้างความสำเร็จในการนำเสนอขายสินค้าและบริการ ให้แก่ผู้ที่ทำงานด้านการขาย การตลาดผู้สนับสนุนงานขาย ผู้ประสานงานขาย รวมถึงผู้ที่สนใจได้มีโอกาสพัฒนาทักษะต่างๆ ที่จำเป็นในการติดต่อกับลูกค้า โดยเนื้อหาของคอร์สมอบริการนั้นจะเน้นให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาได้ **เรียนรู้หลักการที่สำคัญทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติในการโน้มน้าวใจและเจรจาต่อรองกับลูกค้าเพื่อความความสำเร็จในการทำงานอย่างแท้จริง**

## Course Outline

- เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการโน้มน้าวใจและเจรจาต่อรอง
- หลักในการโน้มน้าวใจลูกค้าให้ประสบความสำเร็จ
- เทคนิคการโน้มน้าวใจลูกค้าเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย
- การหาประเด็นที่ใช้ในการโน้มน้าวใจเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย
- หลักในการเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการเจรจาต่อรองเพื่อให้ประสบความสำเร็จ
- เทคนิคการ**ล้วงข้อมูล**ของลูกค้า**เจรจาต่อรอง**
- **Workshop "เทคนิคการล้วงข้อมูลของลูกค้าเจรจาต่อรอง"**
- เทคนิคการ**ต่อรองให้หลังไม่ชนฝา**
- Q & A

# THE ART OF NEGOTIATION AND PERSUASION FOR SALES

หลักสูตร : ศิลปะการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย

## Objective

1. เรียนรู้หลักการที่สำคัญในการโน้มน้าวใจลูกค้าเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย
2. เรียนรู้หลักในการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จในการติดต่อกับลูกค้า
3. เพื่อสร้างความประทับใจในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า
4. เรียนรู้ถึงเทคนิคต่างๆ ในการถามเพื่อเข้าถึงข้อมูลที่สำคัญของลูกค้าและคู่แข่ง
5. เพิ่มโอกาสของความสำเร็จในอาชีพงานขายและเจรจาต่อรอง

ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) สถานที่ โรงแรม สวิสโฮเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)  
พฤษภาคม ที่ 25 เมษายน 2562 ลงทะเบียน 8.30 - 9.00 น.



อาจารย์ไพมลัย ล้วนวรวัฒน์

- ผู้เชี่ยวชาญทางด้าน ศิลปะการโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง การขาย และการตลาด
- ที่ปรึกษาองค์กรชั้นนำทั้งภาครัฐและเอกชน

## ประสบการณ์การทำงาน

- ผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเดมน์ บริษัท เอสซี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- ผู้จัดการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปีโตรเลียมในประเทศ สิงคโปร์และฮ่องกง
- ผู้เขียนหนังสือ พิชิตยอดขายขั้นเทพ



LINE  
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์  
www.sbdc.co.th



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

1	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
2	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
3	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
	ชื่อบริษัท/องค์กร	<input type="text"/>
	<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา	<input type="text"/>
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี	<input type="text"/>
	ประเภทธุรกิจ	<input type="text"/>
	ที่อยู่	<input type="text"/>
	ชื่อผู้ประสานงาน	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	โทรศัพท์	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	โทรสาร	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>

## สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี  
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ  
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่หนึ่ง  
ล่วงหน้าก่อน)

01

## การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม  
สั่งจ่ายในนาม  
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692  
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา  
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

02

## โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)  
สาขาศรีวิภาทาวนอินทาวน  
บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)  
สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์  
เลขที่ 140-2-12879-3

03

\*\*\*หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน  
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม