

หลักสูตร : ศิลปะการโน้มน้าวใจและการต่อรอง  
เพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย

Thursday  
**29**  
August

# The Art of Negotiation and Persuasion for Sales



“ หลักการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ เพื่อการขายอย่างเหนือชั้น ”

## Course Outline

- 📌 เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการโน้มน้าวใจและเจรจาต่อรอง
- 📌 หลักในการโน้มน้าวใจลูกค้าให้ประสบความสำเร็จ
- 📌 การหาประเด็นที่ใช้ในการโน้มน้าวใจลูกค้าโดยใช้เทคนิคการโน้มน้าวใจเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย
- 📌 หลักในการเจรจาต่อรอง
- 📌 เทคนิคการเจรจาต่อรองเพื่อให้ประสบความสำเร็จ
- 📌 เทคนิคการล้วงข้อมูลของคู่เจรจาต่อรอง
- 📌 เทคนิคการต่อรองไม่ให้หลังชนฝา
- 📌 Workshop "เทคนิคการล้วงข้อมูลของคู่เจรจาต่อรอง"

## เทคนิคการใช้รูปแบบเจรจาต่อรอง

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



## คุณไพบุลย์ ล้วนรววัฒน์

ผู้เชี่ยวชาญทางด้าน ศิลปะการโน้มน้าวใจ การเจรจาต่อรอง การขาย และการตลาดที่ปรึกษาองค์กรชั้นนำทั้งภาครัฐและเอกชน

**ประสบการณ์การทำงาน** | ผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเดมน์น้ำมัน บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน), ผู้จัดการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศสิงคโปร์และฮ่องกง

ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

**1** ชื่อ   
ตำแหน่ง/ฝ่าย  มือถือ   
E-mail

**2** ชื่อ   
ตำแหน่ง/ฝ่าย  มือถือ   
E-mail

**3**   
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](http://www.sbdc.co.th)



2. สมัครผ่านช่องทาง **Line** โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่ยังไม่ชำระที่นั่งล่วงหน้าก่อน)