

หลักสูตร

BUSINESS DEAL & NEGOTIATION

เทคนิคการเจรจาต่อรองทางธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

**“เผยเคล็ดลับ
ชนะทุกการต่อรอง”**

ทักษะในการโน้มน้าวใจและเจรจาต่อรอง ถือได้ว่าเป็นหนึ่งในทักษะที่สำคัญสำหรับ นักขาย ผู้บริหารงานขาย และนักธุรกิจ ที่ประสบความสำเร็จเนื่องจากเป็นทักษะ ที่นำพาตนเองไปสู่เป้าหมายที่ต้องการ อีกทั้งยังทำให้คู่แข่งหรือลูกค้ามีความประทับใจ ในการเจรจาธุรกิจด้วยแต่การนำพาตนเองไปสู่ เป้าหมายที่ต้องการนั้นเป็นสิ่งที่ไม่ง่ายนักสำหรับผู้ ที่ขาดทักษะ เหตุเพราะไม่สามารถนำเสนอหรือ ชี้ให้คู่แข่งเห็นประโยชน์ของสิ่งที่ตนเองกำลัง นำเสนอ อีกทั้งยังไม่สามารถที่จะสร้างความ ประทับใจในการเจรจาทางการค้าได้ นี่คือความแตกต่างระหว่างผู้ที่มีทักษะ และขาดทักษะ เพื่อสร้างความสำเร็จในงานขาย การบริหารงานขายและการดำเนินธุรกิจ ทาง สถาบันจึงได้ทำการพัฒนาหลักสูตร “เทคนิคการเจรจาต่อรองทางธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ” (Business Negotiation skill)

เรียนรู้หลักการที่สำคัญต่างๆ ที่จะใช้ในการ โน้มน้าวใจและเจรจาต่อรองทางธุรกิจ โดย จะเน้นหลักการสำคัญต่างๆ ที่สามารถนำไป ประยุกต์ใช้เพื่อสร้างความสำเร็จในการโน้มน้าว ใจและเจรจาต่อรอง

COURSE OUTLINE

- การโน้มน้าวใจ VS การเจรจาต่อรอง เครื่องมือที่สร้างความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ
- สร้างความได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง ผ่านการตั้งเป้าหมาย
- กระบวนการที่สร้างความสำเร็จ ในการเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการประยุกต์ใช้การเจรจา ต่อรองในรูปแบบต่าง ๆ
- เทคนิคการเจรจาต่อรองให้บรรลุเป้าหมาย (Win-Win Negotiation)
- เจรจาต่อรองอย่างไร...ให้หลังไม่ชนฝา!!
- การอ่านและการวิเคราะห์คู่แข่งต่อรอง
- การสร้างอำนาจในการเจรจาต่อรอง
- Workshop “เจรจาต่อรองอย่างไร ให้ประสบความสำเร็จ”
- ถาม - ตอบ

20 มี.ค. 67

09.00-16.00 น.

BUSINESS DEAL & NEGOTIATION



Objective

- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาทราบหลักการที่สำคัญในการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรอง
- เพื่อสร้างความได้เปรียบในการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรอง
- เรียนรู้หลักการที่สำคัญเพื่อใช้ในการวิเคราะห์คู่เจรจาต่อรอง
- เรียนรู้ถึงเทคนิคในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าเมื่อเผชิญกับสถานการณ์ที่ไม่ได้คาดคิด
- สร้างความประทับใจในการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จอย่างยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ

อ.ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์

ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญด้านการขาย การบริหารทีมขาย การตลาด การเจรจาต่อรอง ทั้งธุรกิจค้าปลีกและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ มามากกว่า 17 ปี

สนใจสมัครหลักสูตร



Line

@strategiccenter

20 มี.ค. 67 เวลา 09.00-16.00 น.
ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ
มือถือ
ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน
ตำแหน่ง/ฝ่าย

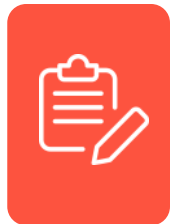
โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

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



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชัดพร้อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี



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



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มีเดบิตกันต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdc.co.th

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ

