

หลักสูตร

BUSINESS DEAL & NEGOTIATION

เทคนิคการเจรจาต่อรองทางธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

“ เพยเคิ้ล็ดลับ
ชนะทุกการต่อรอง ”

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

เรียนรู้หลักการที่สำคัญต่างๆ ที่จะใช้ในการ โน้มน้าวใจและเจรจาต่อรองทางธุรกิจ โดย จะเน้นหลักการสำคัญต่างๆ ที่สามารถนำไป ประยุกต์ใช้เพื่อสร้างความสำเร็จในการโน้มน้าว ใจและเจรจาต่อรอง

อังคารที่ 6 ส.ค. 67

09.00-16.00 น.



Swissotel Bangkok
Ratchada

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

BUSINESS DEAL & NEGOTIATION

 **Swissotel Bangkok Ratchada**



Objective

- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาทราบหลักการที่สำคัญในการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรอง
- เพื่อสร้างความได้เปรียบในการโน้มน้าวใจและการเจรจาต่อรอง
- เรียนรู้หลักการที่สำคัญเพื่อใช้ในการวิเคราะห์คู่เจรจาต่อรอง
- เรียนรู้ถึงเทคนิคในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าเมื่อเผชิญกับสถานการณ์ที่ไม่ได้คาดคิด
- สร้างความประทับใจในการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างความสำเร็จอย่างยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ

อ.ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์

ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญด้านการขาย การบริหารทีมขาย การตลาด การเจรจาต่อรอง ทั้งธุรกิจค้าปลีกและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ มามากกว่า 17 ปี

สนใจสมัครหลักสูตร



Line
@strategiccenter

อังคารที่ 6 ส.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
มือถือที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน
ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)




การชำระเงิน

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



โอนเงินเข้าบัญชี

 ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีนครินทร์อินทามัน 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

