



โครงการอบรมหลักสูตร

“การเจรจาต่อรองในการขายแบบขั้นเทพ Super Sales Negotiation” รุ่นที่ 4

วันอังคารที่ 20 มิถุนายน 2560

ณ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

กระบวนการทางการขาย สิ่งที่มีความสำคัญไม่น้อยไปกว่า การสร้าง Customer Value ของลูกค้า หรือ เทคนิค การเปิดการขาย การเตรียมความพร้อมก่อนพบลูกค้า การวิเคราะห์ และเปลี่ยนวิธีการนำเสนอเพื่อค้นหาความต้องการ การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้ง รวมทั้งการปิดการขาย สิ่งต่างๆที่กล่าวมา เป็นกระบวนการทางการขายที่เชื่อมโยง และมีความต่อเนื่องกัน จึงทำให้ขาดสิ่งหนึ่งสิ่งใดไปไม่ได้ ถ้าขาด ก็จะทำให้กระบวนการทางการขายนั้น ไม่สมบูรณ์แบบ และไม่ประสบความสำเร็จในการขาย แต่มีอยู่ กระบวนการหนึ่งที่มีความจำเป็น และจะทำให้การขายนั้นประสบความสำเร็จเร็วขึ้น โดยจะต้องผ่านกระบวนการของความเข้าใจ การฝึกฝน เรียนรู้ เพื่อให้เกิดทักษะโดยเฉพาะเรื่อง **การเจรจาต่อรองการขายกับลูกค้า** การเข้าใจและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อเข้าใจวิถีคิดและความต้องการของลูกค้า เพื่อให้การเจรจาต่อรองลดน้อยลง จนไปถึงสามารถบรรลุเป้าหมายของการเจรจาในที่สุด

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมและสัมมนาได้เพิ่มพูนความรู้ และทักษะความเข้าใจหลักการและข้อปฏิบัติที่ถูกต้องในการเจรจาต่อรองการขาย ตลอดจนมีทักษะพื้นฐานที่จำเป็น เพื่อนำไปสู่ข้อตกลงที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์ต่อการบรรลุเป้าหมายของงานและผู้เจรจาได้ในที่สุด

หัวข้อการฝึกอบรม

09.00 – 12.00 น.

- 1) แนวคิดว่าด้วยการเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ทางการขาย
- 2) Workshop : ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเจรจาต่อรองการขาย
- 3) แนวทางการเจรจาต่อรองเพื่อค้นหาแนวทางการปฏิบัติ
- 4) กลยุทธ์ และกระบวนการเจรจาต่อรอง (RESPECT)
- 5) ขั้นตอนการเตรียมการเพื่อความพร้อมการเจรจา
- 6) ยุทธวิธีของอำนาจต่อรอง (การเจรจา)
- 7) สำรวจความต้องการด้วยการตั้งคำถาม
- 8) การสืบเสาะสัญญาณเพื่อส่งสัญญาณการเจรจา
- 9) Workshop --> Signal : ส่งสัญญาณการเจรจา

13.00 – 16.30 น.

- 1) การเตรียมและดำเนินการทำข้อเสนอการเจรจา
- 2) ขั้นตอนการแลกเปลี่ยนข้อตกลงด้วยขอบเขตการต่อรอง

/3) Workshop...

- 3) Workshop --> Exchange : แลกเปลี่ยนข้อตกลง
- 4) การปิดการเจรจาต่อรองแบบสมบูรณ์แบบ
- 5) ยืนยันให้กระชับด้วยการทำข้อตกลงการเจรจา
- 6) ประเภทของการเจรจาต่อรองตามสถานการณ์ต่างๆ
- 7) Workshop --> โมเดลการเจรจาต่อรองการขายแบบขั้นเทพ

(ประยุกต์กับสถานการณ์การทำงานจริง)

วิทยากร

● อาจารย์ สุกิจ ตริยูทรวัฒนา

- ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ (ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ) มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐและเอกชน) มหาวิทยาลัยศรีสเทวิน
- Certificated to Securities Marketing (Securities Training Association)
- Certificated to Train the Trainer
- Certificated to Excellent to Customer Service (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ)
- Certificated to Impressive Personality Development Program (สถาบันพัฒนาบุคลิกภาพจอห์นโรเบิร์ตเพาเวอร์)
- ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ รวมแล้วเกือบ 20 ปี จากบริษัทและองค์กรชั้นนำหลายแห่ง และด้านการตลาดขายตรงและด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 10 ปี
- ปัจจุบันเป็นที่ปรึกษาด้านพัฒนาศักยภาพบุคคลและระบบให้กับหน่วยงานองค์กร บริษัทเอกชนทั่วไป อาจารย์พิเศษ และวิทยากรรับเชิญจากหลายองค์กร

กลุ่มเป้าหมาย / เหมาะสำหรับ

ผู้มีหน้าที่และเกี่ยวข้องกับการใช้ทักษะการเจรจาต่อรองทางการขายในหลายๆหน่วยงานในองค์กรไม่ว่าจะเป็นระดับ Leader, Sr.Lerder , Supervisor and sect. Mgr up. และผู้บังคับบัญชาทุกระดับ พนักงานขาย และผู้สนใจทั่วไป

รูปแบบการฝึกอบรม

การบรรยาย

- แบบทดสอบฝึกปฏิบัติ (Best in Practice)
- การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และฝึกปฏิบัติร่วมกัน (Workshop)
- สรุป และ ถาม – ตอบคำถาม

ระยะเวลาในการอบรม จำนวน 1 วัน วันอังคารที่ 20 มิถุนายน 2560 เวลา 09.00 – 16.30 น.

สถานที่ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

/จำนวนรับ....

จำนวนรับ 30 คน

ค่าลงทะเบียนอบรม คนละ 3,500 บาท

(รวมเอกสารประกอบการอบรม กระเป๋าผ้า ปากกา อาหารว่าง 2 มื้อ และวุฒิบัตร)

โปรโมชั่น : สมัครเข้าอบรม 3 คน แคมฟรี 1 คน

(ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200% และชำระค่าลงทะเบียนก่อนการ
อบรม 3 สัปดาห์ รับส่วนลด 5%)

การรับวุฒิบัตร

ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีเวลาเข้าอบรมรวมไม่น้อยกว่า 75% ของระยะเวลาการฝึกอบรมตลอดหลักสูตรจะได้รับ
วุฒิบัตรจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

กำหนดการรับสมัคร

ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป – 9 มิถุนายน 2560

วิธีการสมัครและชำระเงิน

1. วิธีการสมัคร มี 3 วิธี

- ทางโทรศัพท์ สำหรับที่นั่ง หมายเลข 0-2988-3655 ต่อ 2333-4, 2360-1
- ทางโทรสาร ส่งใบสมัครมาที่หมายเลข 0-2988-3666 ต่อ 2333 และ 0-2988-4040
- ทาง E-mail: training@mut.ac.th

2. วิธีการชำระเงิน มี 2 วิธี

- ส่งจ่ายเช็คในนาม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร ส่งไปที่สำนักฝึกอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคล
- โอนเงินผ่านธนาคารกรุงเทพ สาขาหนองจอก บัญชีสะสมทรัพย์ ชื่อ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร
เลขที่ 217-0-05142-5 ส่งเอกสารการโอนเงินไปที่สำนักฝึกอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคล

3. วิธีส่งใบสมัครและหลักฐานการชำระเงิน

- ส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการชำระเงินไปที่ สำนักฝึกอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคล F503 ชั้น 5
อาคาร F มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร เลขที่ 140 ถนนเชื่อมสัมพันธ์ เขตหนองจอก กรุงเทพฯ
10530 โทรศัพท์ 0-2988-3655, 0-2988-3666 ต่อ 2333-4, 2360-1 โทรสาร 0-2988-3655 ต่อ
2333 และ 0-2988-4040
- ทาง E-mail: training@mut.ac.th