

# หลักสูตร เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานขาย (Negotiation to Win)

## เหตุผลและหลักการ

การเจรจาต่อรองคือเป็นส่วนหนึ่งของชีวิต ในชีวิตประจำวันของผู้ปฏิบัติของผู้ปฏิบัติงานไม่ว่าจะอยู่ในระดับใด ไม่สามารถหนีการเจรจาต่อรองพ้น การเจรจาต่อรองจึงกลายเป็นเรื่องจำเป็นมากขึ้นทุกวัน เพราะคนเราจะมีจำนวนมากขึ้น แต่มีความต้องการที่แตกต่างกัน และคนเหล่านี้จะใช้การเจรจาต่อรองเป็นเครื่องมือในการหาจุดสมดุลที่แต่ละฝ่ายพึงพอใจ ดังนั้นไม่ว่าจะเป็นธุรกิจเอกชน, รัฐบาล, ครอบครัว หรือคนทั่วไปต่างตัดสินใจ โดยผ่านขั้นตอนของการเจรจาต่อรองทั้งสิ้น

## วัตถุประสงค์

- ๑ เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ ความเข้าใจ และเกิดทัศนคติที่ถูกต้องต่อหลักการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ
- ๑ เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนารู้ถึงเทคนิค และวิธีการในการเจรจาต่อรองในงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ
- ๑ เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเกิดทักษะในการเจรจาต่อรองและสามารถประยุกต์ใช้ทักษะการเจรจาต่อรองได้อย่างมีประสิทธิภาพผลทันทีหลังจบการฝึกอบรม

## หัวข้อการสัมมนา

- การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม และลักษณะของคู่เจรจา
- ข้อมูลและกระบวนการในการเตรียมพร้อมเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จในการเจรจา
- คุณสมบัติที่จำเป็นของผู้เจรจาต่อรองที่ประสบความสำเร็จ
  - ความน่าเชื่อถือ
  - ลักษณะของผู้เจรจาที่มีความน่าเชื่อถือ
  - การสร้างและรักษาไว้ซึ่งความไว้วางใจ
- การกำหนดทางเลือกที่เหมาะสมและเป็นไปได้ในการเจรจา
- กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง
- การแก้ไขอุปสรรคและปัญหาในช่วงของการเจรจา
- การให้ได้มาซึ่งผลของการเจรจาที่ประสบความสำเร็จ ( Win-Win-Position)
- เทคนิคการปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
- การตอบข้อโต้แย้งและปิดการขาย
- การสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า
- สรุป และบูรณาการ



## วิธีการฝึกอบรม – สัมมนา

เป็นการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ (Dynamic & Workshop) เน้นการเรียนรู้ด้วยตนเอง และแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกัน (Learning by Doing and Participating with Experiences) ซึ่งประกอบด้วย

- การบรรยาย
- กรณีศึกษา
- การฝึกปฏิบัติการเจรจา
- กลุ่มสัมพันธ์
- การแสดงความคิด ถาม – ตอบ

## วิทยากร : อาจารย์ธนารักษ์ วัชรพิสุทธิ์

### ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรีและปริญญาโท นิเวศวิทยา สังคมมหาวิทยาลัยมัตตราส ประเทศอินเดีย

### ปัจจุบัน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท เครสเซ็น อินเทอร์เน็ต จำกัด
- กรรมการโรงเรียนสมาร์ตเบรนพัฒนาการ อำนวยการทางด้านหลักสูตรคณิตคิดเร็ว
- อาจารย์พิเศษภาควิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ( ABAC)

### ประสบการณ์ในการทำงาน

- บริหารธุรกิจ จากบริษัทอัลสตูด้า ซึ่งเป็นตัวแทนขายใหญ่ บริษัท อเมริกันเอ็กซ์เพลส จำกัด
- กรรมการที่ปรึกษา ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในเครือโมเดิร์นโฮม, หัวหน้างานฝ่ายขาย สมาชิกบัตร และผู้จัดการภาคฝ่ายขายสมาชิกบัตร , วิทยากรอบรมพนักงานขายทุกระดับ

วันที่สัมมนา : ครั้งที่ 1/52 : วันที่ 16-17 กุมภาพันธ์ 2552  
ครั้งที่ 2/52 : -

ระยะเวลา : หลักสูตร 2 วัน (12 ชั่วโมง)

สถานที่ : -

ค่าสัมมนาสำหรับ Platinum Member : 4,500 บาท (ราคาไม่รวม Vat 7%)

ค่าสัมมนาสำหรับ Gold Member : 5,400 บาท (ราคาไม่รวม Vat 7%)

ค่าสัมมนาสำหรับบุคคลทั่วไป : 6,000 บาท (ราคาไม่รวม Vat 7%)

## วิธีการชำระเงิน

- ☐ เช็คสั่งจ่าย "บริษัท บีพีไอที โฮลดิ้งส์ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 3030265654
- ☐ โอนเงินเข้าบัญชี บริษัทในนาม "บริษัท บีพีไอที โฮลดิ้งส์ จำกัด" บัญชีออมทรัพย์  
ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาบางเขน เลขที่ 047-2-98864-6  
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด สาขาตลิ่งชัน เลขที่ 211-0-60553-8  
ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด สาขาถนนสีรินทร เลขที่ 122-2-22293-9

กรุณาส่งแฟกซ์ สำเนาใบฝากเงิน พร้อมใบสมัครมายังบริษัทเพื่อยืนยันการชำระเงิน และใช้เป็นหลักฐานการสมัคร ยังหมายเลข 02-435-6469 หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ แผนก Learning Business Department

โทร. 02-434-3195-7 ต่อ 203, 204 คุณรุจิรา, คุณนาฏลัดดา, คุณธนกฤต

- หมายเหตุ: กรณีที่ท่านได้สำรองที่นั่งไว้แล้ว แต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งให้บริษัท ทราบก่อนล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันทำการ มิฉะนั้น ท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม