



Course:

Sales Negotiation Skill Workshop

การเจรจาต่อรองสำหรับนักขายมืออาชีพ

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

ธุรกิจในยุคปัจจุบันภายใต้แรงกดดันจากวิกฤติเศรษฐกิจโลกนั้น ทำให้สภาพการแข่งขันรุนแรงมากขึ้นสำหรับประเทศไทยเองยังเกิดความแตกแยกทางการเมือง ความไม่สงบเรียบร้อยของบ้านเมืองในบางช่วง ที่เป็นผลให้การค้า การลงทุน ตลอดจนการท่องเที่ยวของทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติซบเซา การทำตลาด, การเพิ่มยอดขาย แม้กระทั่งการรักษาฐานลูกค้าจึงไม่ใช่เรื่องง่ายอีกต่อไป กิจกรรมต่างๆ ทั้งไทยและเทศ ต่างทุ่มเททรัพยากรและความพยายามทุกรูปแบบเพื่อเอาชนะคู่แข่งขั้นและแน่นอนกฎแฉอกสำคัญอีกดอกที่ใช้ในการไขปัญหาที่ทำหายนี้คือ “การเจรจาต่อรอง” การบรรยายในหลักสูตร “การเจรจาต่อรองสำหรับนักขายมืออาชีพ” นี้ จะทำให้ท่านได้สัมผัสถึงแนวคิดและตัวอย่างที่เกี่ยวข้องกับมุมมองด้านต่างๆ ของการเจรจาต่อรอง เพื่องานทางด้านการขายและการตลาดโดยเฉพาะ ตลอดจนได้มีโอกาสระดมสมองและฝึกปฏิบัติเพื่อค้นหาวิธีการที่เหมาะสมสำหรับท่านและนำไปปรับใช้ให้สอดคล้องและกับองค์กรของท่านในอนาคตต่อไป

ประโยชน์ที่จะได้รับ:

- เพื่อให้ได้ทำความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดและหลักการด้านต่างๆ ของการเจรจาต่อรอง
- เพื่อให้ได้ทำความรู้จัก เข้าใจ เรียนรู้ทักษะพื้นฐาน เครื่องมือ ศิลปะ ตลอดจนแนวทางการพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองสำหรับนักขายมืออาชีพ
- เพื่อให้ได้มีโอกาสค้นหาวิธีการ ตลอดจนแนวคิดต่างๆ ไปปรับใช้ให้สอดคล้องและเหมาะสมต่อไป

หัวข้อการบรรยาย:

- เป็นสุดยอดมืออาชีพด้วยเคล็ดลับ 2 รู้
- ความสำคัญและจำเป็นของการเจรจา และการต่อรอง
- สถานการณ์ในการเจรจาต่อรอง
- การซื้อขายกับการเจรจาต่อรอง
- ข้อต่อรอง กับ ข้อโต้แย้ง
- 4 ความพร้อมสู่เวทีเจรจาของนักขายมืออาชีพ
- 3 องค์ประกอบหลักของการเจรจาต่อรอง
- วิเคราะห์คน 3 ประเภท
- 4 รูปแบบของการเจรจาต่อรอง
- เทคนิคและขั้นเชิงในการเจรจาต่อรอง
- ข้อควรคำนึง และข้อพึงระวังในการเจรจาต่อรอง



รูปแบบการบรรยาย:

- บรรยาย ประกอบการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างวิทยากรและผู้เข้าสัมมนา
- กรณีศึกษา(Case Study) และกิจกรรมบทบาทสมมุติ (Role Play)

เหมาะสำหรับ:

- ผู้บริหาร ผู้อำนวยการ ผู้จัดการ และหัวหน้างานด้านการขายและการตลาด
- ผู้แทนขาย และ นักการตลาด
- ผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว เจ้าของกิจการ และผู้ที่สนใจทั่วไป

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ประวัติการศึกษา

- ปริญญาโท สาขาการจัดการ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA)
- Micro MBA สาขาการตลาด จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาตรี สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- วุฒิบัตร เทคนิคการนำเสนอแผนงาน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ประสบการณ์การทำงาน

- เริ่มต้นการทำงานที่บริษัทจำลอง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 3 ปีครึ่ง
- จากนั้นเข้าร่วมงานกับเครือซิเมนต์ไทย 11 ปี (3 บริษัท)
- และเข้าร่วมงานกับกลุ่มบริษัทในเครือบุญรอดบริวเวอรี่ 7 ปี (3 บริษัท)
- ปัจจุบันดำรงตำแหน่งเป็นรองประธาน บริษัท บี.บี.กรุ๊ปเทรดดิ้ง จำกัด

วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา

วันที่ 21 มีนาคม 2555 เวลา 09.00-16.00 น ณ โรงแรม จัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท23)

(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

ราคา 4,800 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200%ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย





BOSTON + NETWORK
The Global Knowledge Network

แผนที่ โรงแรม จัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด 44 ซอยรามคำแหง 43/1 ถนนรามคำแหง
แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240 Tel: 0-2318-6891 Fax: 0-2318-9427
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 3031759626

* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____	ต่อ _____ เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อให้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2318-6891 ต่อ 105 หรือ 109

<p>วิธีการชำระเงิน</p> <p><input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารธนชาต สาขารัชดาภิเษก บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____</p> <p><input type="checkbox"/> ถิ่นเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p><input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดพนักงาน</p> <p>หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกัน สำเนาการโอนเงินที่ 0-2318-9427 *</p> <p>*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา</p> <ul style="list-style-type: none"> • บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่ง ให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น • เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร • ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน
--