

'ตัวเปลี่ยนเกม' ที่คุณกำลังมองหา รักษาข้อกำหนดและราคาที่เหมาะสม  
ปรับปรุงส่วนต่างของกำไร ให้รายได้เติบโตขึ้นอย่างมั่นคง  
ปลดล็อกศักยภาพในการเพิ่มผลกำไรและความสำเร็จในการขายของคุณ ไปกับเรา

## THE ART OF DEAL-MAKING

# MASTERING SALES NEGOTIATION

people's  
WORK & LIFE ACADEMY



SHERATON  
GRANDE SUKHUMVIT  
HOTEL



@People-Synergy

Add Friends

การเจรจาต่อรองในงานขาย

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-008



อาจารย์ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์

ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตร  
การขาย การตลาด CRM และการบริการ



ศุกร์ 26 เมษายน 2567  
9:00 - 16:30  
(มือเที่ยง 12:00 - 13:30)



โรงแรมเชอราตัน  
แกรนด์ สุขุมวิท  
(BTS อโศก / MRT สุขุมวิท)



5,900 บาท (สมาชิกรายปี)  
6,300 บาท (ลูกค้าทั่วไป)  
ยังไม่รวม VAT

SPECIAL  
OFFER

เพียงแจ้งสำรองที่นั่งก่อนวันสัมมนา 2 สัปดาห์  
ลดเพิ่มที่นั่งละ 400 บาท ทันที!

สมาชิกรายปี 5,500 บาท | ลูกค้าทั่วไป 5,900 บาท

\*\* สมัครสมาชิกรายปีเพียง 1,500 บาท \*\*



All of our Public Classes support changing skill demands.



Line OA : @people-synergy  
Website : www.people-synergy.co.th  
Facebook : @People.Synergy  
Youtube :  
People Synergy Academy



095-296-2639



info@people-synergy.co.th  
peoplesynergy.th@gmail.com



385/114  
Soi Trok-Khaosarn,  
Techavanich Road,  
Bang-sue, Bangkok 10800

THE ART OF DEAL-MAKING

MASTERING  
SALES  
NEGOTIATION

การเจรจาต่อรองในงานขาย

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-008

## อาจารย์ไพฑูลย์ ล้วนวรรณ์



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตร CRM การขาย การตลาด การให้บริการ บริการ ศิลปะการโน้มน้าวใจและจูงใจ และการเจรจาต่อรอง ทั้งธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ
- อดีตผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเติมน้ำมัน บมจ. เอสโซ่ (ประเทศไทย) และผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศสิงคโปร์และฮ่องกง

## Who Should Attend?

ผู้บริหารงานขายและการตลาด / ทีมงานขายและการตลาด / ผู้ประกอบการที่สนใจ

## Overview & Important

คุณพร้อมที่จะยกระดับประสิทธิภาพการขายของคุณให้สูงขึ้น และเพิ่มความสามารถในการกำไรของคุณหรือยัง?

หลักสูตรนี้ คือ ตัวเปลี่ยนเกมที่คุณกำลังมองหา ด้วยความสามารถในการรักษาข้อกำหนดและราคาที่เหมาะสม สามารถปรับปรุงส่วนต่างกำไรของคุณได้อย่างมีนัยสำคัญ และขับเคลื่อนการเติบโตของรายได้ของคุณอย่างมั่นคงมากขึ้นแน่นอน

จากหลักสูตรนี้ คุณจะได้เพิ่มความเชี่ยวชาญในการเจรจาต่อรองให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้น ค้นพบเทคนิคและกลยุทธ์ที่ได้รับการพิสูจน์แล้วว่า จะช่วยให้ได้ Solution แบบ Win-Win สร้างความพึงพอใจให้กับทั้งลูกค้าและบริษัทของคุณ

อย่าปล่อยให้การขาดทักษะการเจรจาต่อรอง เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จในอนาคตอันใกล้ของคุณ ปลดล็อกศักยภาพในการเพิ่มผลกำไรและความสำเร็จในการขาย ไปกับเรา

## Learning Goals

- รู้หลักการที่สำคัญในการการเจรจาต่อรอง
- สร้างความได้เปรียบในการการเจรจาต่อรอง
- รู้หลักการที่สำคัญเพื่อใช้ในการวิเคราะห์คู่เจรจาต่อรอง
- รู้เทคนิคในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าเมื่อเผชิญกับสถานการณ์ที่ไม่ได้คาดคิด
- สร้างความประทับใจในการเจรจาต่อรอง เพื่อสร้างความสำเร็จอย่างยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ

## Agenda

- ความหมายและเป้าหมายของการเจรจาต่อรอง
- 4 รูปแบบของการเจรจาต่อรอง
- เทคนิคการเลือกใช้รูปแบบของการเจรจาต่อรอง
- กำหนดเป้าหมายอย่างไรให้เจรจาแล้วประสบความสำเร็จ
- การเปิดการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ
- กระบวนการที่สำคัญเพื่อสร้างความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง
- บรรยากาศที่สร้างความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง
- Workshop “การเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ”
- เทคนิคการสร้างอำนาจในการเจรจาต่อรอง
- คุณสมบัติที่ดีของนักเจรจาต่อรอง