

ทักษะเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจสำหรับนักขายมืออาชีพ

วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2558 เวลา 9.00-16.00 น. โรงแรม อมารี บูเลอวาร์ด หรือ แอมบาสเตอร์

วิทยาการโดย อ.อัศวพงศ์ ผ่องสุวรรณ

ทุกหลักสูตรอบรมสัมมนา ของ บจก. วิคค์ เทรนนิ่ง สามารถนำไปหักเป็นค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200%

กำหนดการอบรม

8.30-9.00 น.	ลงทะเบียน
9.00-16.00 น.	อบรม สัมมนา
10.30 - 10.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
12.00 - 13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
14.30 - 14.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
16.00 น.-16.10 น.	ปิดการอบรม สัมมนา / รับใบรับรองการฝึกอบรม (Certificate)

ความเป็นมาและหลักการ

การขายไม่ว่าในยุคใดสมัยใดก็ต้องพึ่งพา การนำเสนอ การเจรจาต่อรอง และการโน้มน้าว จากนักขาย ถึงแม้การขายในปัจจุบันจะมีเครื่องมือ มีเทคโนโลยี หรือเทคนิคด้านอื่นๆเข้ามาช่วยก็ตาม แต่ทักษะการขาย การเจรจาต่อรอง และการโน้มน้าว ก็ยังเป็นคุณสมบัติที่ขาดไม่ได้ การจะนำเสนองานขาย เจรจาต่อรอง และโน้มน้าวใจได้ดี จำเป็นต้องอาศัยการเรียนรู้ ควบคู่ไปกับประสบการณ์ ความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป สภาพตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป และการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ทำให้นักขายจำเป็นต้องเรียนรู้ และพัฒนาตามให้ทัน

วัตถุประสงค์

ให้เกิดการเรียนรู้ และเข้าใจถึงการนำเสนองานขายที่ดี และการเจรจาโน้มน้าวแบบมืออาชีพ เพื่อให้สามารถจัดการกับการขายและสภาพการแข่งขันได้ ตลอดจนสร้างทักษะการเป็นนักบริหารงานขาย ที่ประสบความสำเร็จอย่างมืออาชีพ และต่อสู้ในสมรภูมิจรุกรกปัจจุบันได้เป็นอย่างดี

โครงสร้างเนื้อหาและหัวข้อการบรรยาย

1. หลุมพรางของนักขายมือทอง
 - ความเข้าใจที่ผิด ๆ ด้านการขาย
 - การทำการบ้านที่ดี หัวใจความสำเร็จ
2. ทักษะการเจรจาต่อรอง และโน้มน้าวใจ อย่างมืออาชีพ
 - การเตรียมตัวสำหรับการนำเสนองานขาย
 - เทคนิคการสร้างประทับใจ
 - การอ่านลูกค้า
 - การเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ
3. ศาสตร์สมัยใหม่สำหรับการขายอย่างมืออาชีพ
 - สัจธรรม 12 ข้อสำหรับการขาย
 - การจัดการกับคำปฏิเสธ
 - ทักษะการตั้งคำถาม ทักษะการฟัง
4. เครื่องมือสำหรับนักขายมืออาชีพ
 - Sales Insight การมองเห็นระบบการขาย
 - Sales and Account Management การขายกับการบริหารลูกค้า
 - Marketing and Technology
 - การใช้เครื่องมือทางการตลาดและเทคโนโลยี

อัตราค่าอบรมสัมมนา (บาท/ท่าน)

1.กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5%

จาก 4,800 บาท

อัตราค่าอบรม : = 4,560.00 บาท/ท่าน

VAT 7% : 319.20

ภาษีหัก ณ. ที่จ่าย 3% : 136.80

กรณีมีใบหัก ณ. ที่จ่าย 3 % : 4,742.40 บาท/ท่าน

กรณีไม่มีใบหัก ณ. ที่จ่าย : 4,879.20 บาท/ท่าน

**** กรณีส่งบุคลากรเข้าร่วมอบรมตั้งแต่ 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลดพิเศษ 10% จาก 4,800 บาท คงเหลือ 4,320.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT) โดยชำระก่อนวันอบรม ****

2.กรณีชำระ หน่วยงาน ชำระในราคาเต็ม

อัตราค่าอบรม : = 4,800.00 บาท/ท่าน

VAT 7% : 336.00

ภาษีหัก ณ. ที่จ่าย 3% : 144.00

กรณีมีใบหัก ณ. ที่จ่าย 3 % : 4,992.00 บาท/ท่าน

กรณีไม่มีใบหัก ณ. ที่จ่าย : 5,136.00 บาท/ท่าน

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ. ที่จ่าย

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี (13 หลัก) 0105549026812

บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด 17/24 ม.ปริญ รามอินทรา – วัชรพล

ช.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน

กรุงเทพฯ 10230

การชำระเงิน

1. โอนเงิน หรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทย

พาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท วิคค์

เทรนนิ่ง จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 หรือ เงินสด/เช็ค ส่ง

จ่าย บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด กรณีชำระที่หน้างาน

2. แפקซ์ไป Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือ สแกนไฟล์

ส่งไปที่อีเมล : info@vickktraining.com

สอบถามเพิ่มเติม / สำรองที่นั่งผ่าน 4 ช่องทาง คือ

1. โทรศัพท์ 02-7895644 และ 083-9892672

2. โทรสาร 02-9030080 ต่อ 1724

3. หรือสำรองผ่านอีเมล info@vickktraining.com

4. หรือสำรองผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com



วิทยากรโดย

อ. อัครพงศ์ ฝั่งสุวรรณ

ประวัติวิทยากรโดยสังเขป

- วิทยากร และที่ปรึกษา ด้านพัฒนาธุรกิจ กลยุทธ์การตลาด และการขายชั้นสูง
- วิทยากร และที่ปรึกษา ด้านTelesales / Telemarketing / Call Center
- ประธานบริหาร บจก. บิซิเนสแมกซ์ (เอเชีย) คอนซัลแตนท์
- ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการพาณิชย์ บริษัท พีฟ็อน ไทม์ จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจและศูนย์ลงทุน สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ
- ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาธุรกิจ, กลยุทธ์การตลาดและการขาย บริษัท ไอดีเอ็ม คอนซัลติง จำกัด
- ที่ปรึกษาประธานหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่
- ที่ปรึกษาด้านธุรกิจ กลุ่มบริษัท ฟาน แคปเปิล จากเนเธอร์แลนด์
- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การขายและการตลาด โครงการวิคอมมูนิตี้
- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การขายและการตลาด โครงการไอคอนสแควร์พลาซ่า
- ที่ปรึกษาและวิทยากรรับเชิญด้านกลยุทธ์การขายและพัฒนาตลาด ให้กับองค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐหลายแห่ง
- อดีตผู้บริหารระดับสูงประจำประเทศไทยของบริษัทข้ามชาติหลายแห่ง เช่น รีช (Reach), เคเบิลแอนด์ไวเลส เอเชีย (Cable & Wireless HKT), แอสเพ็ค ซอฟต์แวร์ (Aspect Software) และ เอเชีย เน็ทคอม (Asia Netcom)
- จบปริญญาโทด้านการบริหาร ผ่านการฝึกอบรมด้านการตลาดและการขายชั้นสูง จากหลักสูตรต่างประเทศหลายแห่ง และมีประสบการณ์การทำงานรวมกว่า 22 ปี มีชั่วโมงบรรยายและที่ปรึกษาธุรกิจกว่า 1,500 ชั่วโมงต่อปี

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

ชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อบริษัท

สำนักงานใหญ่

สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ที่อยู่ออก ใบกำกับภาษี /

ใบเสร็จรับเงิน

การชำระค่าอบรม

ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5%

ชำระหน้างาน

เบอร์โทรศัพท์

เบอร์แฟกซ์

อีเมล

รายชื่อ / ตำแหน่งงาน ผู้เข้าอบรม (กรณีผู้เข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลด 10% โดยการชำระล่วงหน้า)

1. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

2. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

3. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

4. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

การสำรองที่นั่ง : สามารถสมัครเข้าร่วมอบรมได้ 4 ช่องทางคือ

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่ โทร. : 02-7895644 และ 083-9892672
2. ส่งใบสมัครมาที่โทรสาร (FAX) : 02-9030080 ต่อ 1724
3. ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : info@vickktraining.com
4. สมัครผ่านเว็บไซต์ที่ www.vickktraining.com

การชำระเงิน

1. โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 หรือ เงินสด / เช็ค สั่งจ่าย บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด กรณีชำระที่หน้างาน
2. แฟกซ์ใบ Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือสแกนไฟล์ส่งไปที่ info@vickktraining.com

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย (ค่าบริการ 3%)

บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด สำนักงานใหญ่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105549026812

17/24 ม.ปริญ รามอินทรา – วัชรพล ซ.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ10230