



หลักสูตรออนไลน์

เทคนิค

การเจรจาต่อรอง

ให้ประสบความสำเร็จ

Negotiation Skills



วิทยากร ไพบูลย์ ล้วนวรวัฒน์

The IMPRESSION Training Co., Ltd.

ปัจจุบันธุรกิจต่างๆ ต้องปรับตัวทั้ง การนำเสนอ การสนทนา การประชุม การเสนอข้อคิดเห็นและการเจรจาต่อรอง เพื่อให้ธุรกิจสามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้ในสภาวะปัจจุบัน ดังนั้นพนักงานในธุรกิจต้องมีกลยุทธ์และชั้นเชิงในการเจรจาต่อรอง เพื่อให้สินค้าหรือบริการที่ต้องการนำเสนอเป็นที่น่าสนใจและช่วยในการตัดสินใจของลูกค้า พนักงานที่มีหน้าที่ในการเจรจาต่อรองย่อมต้องเรียนรู้หรือพัฒนาศักยภาพในการนำเสนอให้เป็นที่น่าสนใจ ไม่ว่าจะเป็นการใช้น้ำเสียง ท่าทาง ความรอบรู้ในตัวสินค้าจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานจะต้องเพิ่มทักษะในการเจรจาต่อรองเพื่อให้การนำเสนอประสบความสำเร็จ



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup



รายละเอียดของหลักสูตร

Section I : ภาพรวมของหลักสูตร

บทที่ 1 ภาพรวมหลักสูตร

บทที่ 2 การเจรจาต่อรองสำคัญใจน!!

Section II : เตรียมการก่อนการเจรจา

บทที่ 3 สร้างความได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง..ผ่านการตั้งเป้าหมาย

Section III : เจรจาต่อรองอย่างไรให้บรรลุเป้าหมาย

บทที่ 4 เปิดเกมสการเจรจาอย่างไรให้เป็นที่

บทที่ 5 เทคนิคการเจรจาต่อรองให้บรรลุเป้าหมาย

บทที่ 6 จะรู้จุดสูงสุด-ต่ำสุดของคู่เจรจาได้อย่างไร

บทที่ 7 เจรจาต่อรองอย่างไร..ให้หลังไม่ชนฝา

Section IV : การประยุกต์ใช้ความรู้สำหรับทุกสาขาอาชีพ

บทที่ 8 เทคนิคการประยุกต์ใช้การเจรจาต่อรองในสาขาอาชีพต่าง ๆ

บทที่ 9 สรุปเนื้อหาทั้งหมด



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup



The IMPRESSION Training Co., Ltd.

ความรู้ / ประโยชน์ที่ผู้เรียนจะได้รับ

สามารถนำองค์ความรู้จากการเรียนไปใช้ในการทำงานและชีวิตประจำวันเพื่อนำพาตนเองไปสู่เป้าหมายที่ต้องการได้อย่างง่ายดาย

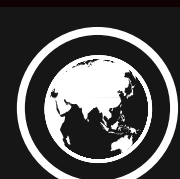


เวลาทั้งหมด
ของ VDO หลักสูตร
1 ชั่วโมง 30 นาที



เหมาะกับใคร

- พนักงานขาย
- หัวหน้าพนักงานขาย
- ผู้สนับสนุนฝ่ายขาย ผู้สนใจในทุกสาขาอาชีพ



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup



ประวัติวิทยากร โพลูย์ ล้วนวรวัฒน์

- ปริญญาโท ทางด้านการตลาด (MSIMC: Master of Science in Integrated Marketing Communications) Loyola University U.S.A
- ปริญญาตรี ทางด้านการตลาด (Business Administration: Marketing) จากมหาวิทยาลัย ธรรมศาสตร์
- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรการขาย การบริหารงานขาย CRM การตลาด ศิลปะการโน้มน้าวใจและ การเจรจาต่อรอง
- อาจารย์พิเศษภาควิชาการบริการงานขาย หลักสูตร บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี
- อาจารย์พิเศษภาควิชาเศรษฐศาสตร์การเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ที่ปรึกษาทางธุรกิจ
- ผู้จัดการเขต บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- ผู้จัดการบัตรเครดิตเติมน้ำมัน บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- ผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศสิงคโปร์ และฮ่องกง
- บริษัทเอ็กซ์โอบิล ประเทศไทย จำกัด
- ผู้แต่งหนังสือ คุณก็เป็นสุดยอดนักขายได้
- ผู้แต่งหนังสือ พิชิตยอดขายขั้นเทพ
- ผู้แต่งหนังสือ สุดยอดนักขายมืออาชีพ "ยุคใหม่" Smart Salesperson
- ผู้แต่งหนังสือ ลู่การเป็นนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ Being a Negotiator



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup



ประวัติวิทยากร โพลูมย์ ล้วนวรวัฒน์

ตัวอย่างองค์กรและหน่วยงานที่ให้บริการ

- บริษัท มิซูมิชิ กันยง วัฒนา จำกัด
- บริษัท กิฟฟารีน สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด
- บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) AIS
- บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด
- บริษัท ประกันคุ้มภัย จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด
- บริษัท เลนโซวิล จำกัด
- บริษัท สมาชิกส่งเสริม จำกัด
- บริษัท ทรุวิชั่น จำกัด
- กรมชลประทาน
- บริษัท มรกต จำกัด
- ธนาคาร กสิกรไทย
- nForce Security System Ap Co., Ltd.
- บริษัท เอ็น.ซี.เอ้าส์ซิ่ง จำกัด (มหาชน)
- บริษัท เอส ดี เอส เคอร์ จำกัด
- SDS KERR CO., Ltd.
- บริษัท ไทยฮา จำกัด (มหาชน)
- EagleBurgmann (Thailand) Co., Ltd.
- บริษัท โคน์ไทยลิฟท์ จำกัด (มหาชน)
- บมจ. อารีญา พรอพเพอร์ตี้
- บริษัท ดี-แลนด์ กรุ๊ป จำกัด
- บมจ. ทู คอปอเรชั่น จำกัด
- บริษัท ฟานาโซนิค (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท ฮอนด้า ลิสซิ่ง จำกัด
- บริษัท เอเชียประกันภัย จำกัด
- บริษัท บางกอกกลาส จำกัด
- บริษัท ทาทาสตีล จำกัด
- บริษัท เอ็ม วี พี โฟ สตาร์ จำกัด
- บริษัท เฮฟวาร์ (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท น้ำตาลมิตรผล จำกัด
- บริษัท ฮอนด้า บางเขน จำกัด
- Behn Mayer Co., Ltd.
- บริษัท ดี-แลนด์ กรุ๊ป จำกัด
- บริษัท สีกัปตัน จำกัด



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup

