

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่
หลักสูตร การเจรจาต่อรองทางธุรกิจขั้นสูง Advance Business Negotiation

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน
โดย กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

ผู้ที่เหมาะสม

- พนักงานขาย
- ฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการสัมมนา

1. ทำไมการเจรจาต่อรองจึงเป็นความชำนาญด้านการบริหารที่สำคัญยิ่ง
2. กบดักของการเจรจาต่อรอง
3. Workshop การพิสูจน์ความเชื่อด้านการเจรจาต่อรอง
4. เทคนิคการจำชื่อผู้อื่นและเรียกชื่อให้ถูกต้อง
5. Workshop รูปแบบการขายแบบจูงใจ
6. อะไรคือการเจรจาต่อรองแบบไม่ใช่คำพูด
7. พฤติกรรมที่ไม่ใช่คำพูดในการเจรจาต่อรอง
8. Workshop การจับเท็จคู่เจรจา
9. ข้อควรพิจารณาในการเจรจาต่อรองแบบแบ่งเค้ก
10. จากการแบ่งเค้กสู่การขายเค้กให้โตขึ้น
11. ความเข้าใจผิดเรื่องการชนะทั้งสองฝ่าย
12. การเจรจาแบบเพิ่มขนาดของเด็ก
13. Model การตัดสินใจในการเจรจาแบบบูรณาการ
14. การสร้างความไว้วางใจ
15. เกมส์ หาหมาตัวโปรดของเพื่อนในหัวใจของคุณ
16. เทคนิคการจำชื่อผู้อื่นและเรียกชื่อให้ถูกต้อง
17. แนวทางการสร้างความสมานฉันท์ (ซ่อมแซมความเชื่อมั่น)
18. ความมีชื่อเสียงและภาพลักษณ์
19. การวิเคราะห์สัมพันธภาพในการเจรจาต่อรอง
20. การสร้างอำนาจในการเจรจาต่อรอง
21. กลยุทธ์และลูกเล่นในการสร้างแรงโน้มถ่วงใจ
22. Workshop หลักการพิจารณาความเสี่ยง The Framing Effect



23. จรรยาบรรณในการเจรจาต่อรอง
24. การหลีกเลี่ยงวงจร Escalation of Commitment
25. Place Time Model Negotiation
26. ผลกระทบของเทคโนโลยีต่อการเจรจาต่อรอง
27. ความท้าทายและเคล็ดลับในการเจรจาต่อรองต่างวัฒนธรรม
28. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการเจรจาต่างวัฒนธรรม
29. รูปแบบการเจรจาต่อรองของต่างชาติที่พบ
30. Workshop และ Role Play การเจรจาต่อรอง 101 วิธี วิธีรับมือและการโต้ตอบ

วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1-2 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)
บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด

ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- PhD Management, American University of Human Sciences, USA



ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสอสภา จำกัด
Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)

- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน
- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา บริษัท เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น สาขา
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

หัวข้อบรรยาย

- การขาย
- การตลาด
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management

- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานที่มงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อภาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918

