

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร ทักษะการขายอย่างมืออาชีพ การเจรจาต่อรองแบบ Triple Win

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องคิลปวัฒนา

หลักการและเหตุผล

ในสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจแบบใครหยุดอยู่กับที่เท่ากับถอยหลังในการแข่งขันกับคู่แข่งยุคการค้าไร้พรมแดน การเจรจาต่อรองกับลูกค้าจำเป็นต้องรู้ให้มากกว่าการรู้เขารู้เรา เพราะการรู้เขารู้เราจะนำไปสู่การชนะแค่เพียง 2 ฝ่ายเท่านั้น ในยุคเศรษฐกิจใหม่ (New Economy) การชนะแค่เพียง 2 ฝ่ายไม่เพียงพอกับการแข่งขันอีกต่อไปเพราะการทำให้ลูกค้าเป็นผู้ชนะด้วยไม่เพียงพออีกต่อไปแล้วที่จะใช้เป็นเงื่อนไขในการเจรจาต่อรอง เทคนิคการเจรจาต่อรองแบบชนะสามฝ่ายจึงถูกค้นคิดขึ้นเพื่อสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งและเพื่อพัฒนาไปสู่โอกาสมิติแห่งการแข่งขันในการเจรจาต่อรอง

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

- พนักงานขายผู้ซึ่งกำลังจะถูกมอบหมายงานในการบริหารการขาย
- พนักงานฝ่ายการตลาด
- พนักงานฝ่ายบริการลูกค้า
- หัวหน้าพนักงานขาย/การตลาด/บริการลูกค้า
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการสัมมนา

1. หลักและวิธีการขายแบบ จูงใจ (Persuasive Selling Model)
2. การขายความคิด (Conceptual Selling)
3. เทคนิคการเจรจาต่อรองทางการขายแบบ Triple Win Negotiation
4. Workshop การเจรจาต่อรองในงานขาย
5. สไตล์การสร้างความเป็นผู้นำและน่าเชื่อถือในงานขาย
6. การจัดการกับลูกค้าที่มีปัญหา
7. เทคนิคการเจรจาต่อรองกับลูกค้าหลายประเภท
 - การเจรจาต่อรองกับลูกค้าทางโทรศัพท์
 - การเจรจาต่อรองกับลูกค้าแบบตัวต่อตัว
 - การเจรจาต่อรองกับลูกค้าแบบ ยี่บัว ซาบัว
 - การเจรจาต่อรองกับลูกค้าองค์กรธุรกิจรายใหญ่
 - การเจรจาต่อรองกับลูกค้าแบบ Modern Trade



วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร. วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

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 ไอศกสภา จำกัด

Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟรีสแลนด (ประเทศไทย) จำกัดมหาชน
- 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 เทรนนิง 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 มหาวิทยาลัย อีสเทิร์นเอเซีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

หัวข้อบรรยาย

- | | |
|---|--|
| ▪ การขาย | ▪ Sales Attitude & CRM |
| ▪ การตลาด | ▪ การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win |
| ▪ กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ | ▪ Key Customer Mgt |
| ▪ Sales Planning Strategy Program | ▪ การควบคุมและประเมินผลงานทีมงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง |
| ▪ การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้ | ▪ การบริการ |
| ▪ ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า | ▪ การส่งเสริมการขาย |
| ▪ การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย | ▪ การเจรจาต่อรอง |
| ▪ การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้น | ▪ จิตวิทยาและการจัดการกับคน |
| ▪ การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์ | ▪ ความเป็นผู้นำ |
| ▪ conceptual & consultative selling | |
| ▪ เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ | |
| ▪ Visionary Sales Force Management | |
| ▪ การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ | |

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรหนึ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อาภาฉาย 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

