

Outline: ทักษะการขายและการเจรจาต่อรอง (Online Course)

WAC Training Service

Online Course **LIVE**

# ทักษะการขาย และการเจรจาต่อรอง

## ขายเป็น เจรจาคลอง ปิดดีลมือโปร

สิ่งที่จะได้รับหลังอบรม

- เทคนิคปิดการขายอย่างมืออาชีพ เพิ่มโอกาสทำยอดขายได้จริง
- ทักษะเจรจาต่อรองและตอบข้อโต้แย้งอย่างมั่นใจ ไม่เสียกำไร
- วิเคราะห์ลูกค้าแม่นยำ ขายตรงจุด ลูกค้าปฏิเสธยากขึ้น

**22 พ.ค. 2569**  
09.00 - 12.00 น.

อบรม 3 ชั่วโมงเต็ม  
**ค่าอบรม 1,990 บาท/ท่าน**  
Live via **ZOOM**

**SPEAKER**  
**ราชันย์ จำปีแก้ว**  
วิทยากร ผู้เชี่ยวชาญ  
ทักษะการขายและการให้บริการ



f t @wactraining 089 0242475

สโมรอบรม Register

### หลักการและเหตุผล

การขายในปัจจุบันมีการเปลี่ยนรูปแบบการบริโภคสินค้าหรืองานบริการที่เปลี่ยนไปจากเดิมมาก ดังนั้นการดูแล การเข้าอกเข้าใจ ในความต้องการของผู้บริโภคสินค้า และการบริการจึงจำเป็นต้องมีเทคนิคการให้คำปรึกษา โดยเน้นความเข้าใจ และการใส่ใจเป็นหลัก โดยเพิ่มประสิทธิภาพของการนำเสนอให้เกิดความน่าเชื่อถือ รวมถึงการช่วยเหลือลูกค้าในทุกมิติ เพื่อผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้นับเป็นหลัก โดยอาศัยหลักการเจรจาต่อรองที่ทำให้องค์กรเกิดรายได้

### วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพื่อสร้างสมรรถภาพของพนักงานขายในองค์กรให้มีความแข็งแกร่งมากขึ้นต่อการพิชิตยอดขาย
2. เพื่อสร้างกลยุทธ์ให้ผู้ขายมีเทคนิคในการให้คำปรึกษา และช่วยเหลือตามความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก
3. เพื่อสร้างทักษะในการเจรจาต่อรอง และการตอบข้อโต้แย้งอย่างมีชั้นเชิง



## Outline: ทักษะการขายและการเจรจาต่อรอง (Online Course)

### หัวข้อการฝึกอบรม

1. การปรับ Mindset ต่อการขายในยุคปัจจุบัน
2. เทคนิคการทำตัวเป็นที่ปรึกษา
3. กลยุทธ์ต่อการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย
4. เทคนิคการเจรจาต่อรองและการตอบข้อโต้แย้ง เพื่อประสิทธิภาพงานขาย

### กลุ่มเป้าหมาย

- พนักงานด้านการให้บริการ และการขายทุกระดับ
- หัวหน้างานที่ต้องนำทักษะการขายไปสอนลูกทีม

### วิธีการฝึกอบรมและพัฒนา

 ทฤษฎี 40 %

 ฝึกปฏิบัติ + ระดมความคิด 60 %

### การสอน Work Shop / กรณีศึกษา

1. แสดงตัวอย่างของกลุ่มลูกค้า ตามช่วงอายุ เพราะถ้าเราเข้าใจลูกค้าแต่ละช่วงอายุได้ เรา ก็จะสามารถนำเสนอขายให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายโดยลูกค้าไม่สามารถปฏิเสธได้
2. เน้นการฝึกปฏิบัติ โดยมีอาจารย์คอยให้ความช่วยเหลืออย่างใกล้ชิด เพราะการที่เราเน้น ให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ฝึกฝนจะทำให้เขาสามารถนำไปปรับใช้ได้จริง
3. การสร้างประโยคคำถาม-ตอบ ในการตอบข้อโต้แย้งของลูกค้า โดยใช้สถานการณ์จริง ซึ่งจะทำให้ผู้เรียนสามารถนำไปปรับใช้ได้ทันที

ระยะเวลา: 3 ชม. / 09.00 - 12.00 น.

>> ลงทะเบียนสำรองที่นั่งอบรม: [คลิกที่นี่](#) <<



## Outline: ทักษะการขายและการเจรจาต่อรอง (Online Course)

### ประวัติวิทยากร: อาจารย์ราชันย์ จำปีแก้ว

ผู้เชี่ยวชาญจิตวิทยาการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ และ Soft Skill การสื่อสาร ทักษะการขายและการให้บริการ

### การศึกษา

ระดับปริญญาโท ศิลปะศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยา เพื่อการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต (เหรียญทองอันดับ 1)

### ประสบการณ์การทำงาน

- วิทยากรฝึกอบรมและผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสาร งานด้านบริการ กว่า 20 ปี
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบและพัฒนาหลักสูตร ให้กับองค์กรด้านการบริการ อาทิ การพัฒนาภาพลักษณ์ของพนักงานบริการ การสื่อสารเพื่อการประสานงาน Sale & Service พัฒนาด้านการบริการและการขาย
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการให้คำปรึกษา และจิตวิทยา เพื่อการพัฒนาศักยภาพมนุษย์

### ตำแหน่งการทำงาน

- Professional Trainer บริษัท โตโยต้า เค.มอเตอร์ส์ ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด
- วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการให้บริการ ทักษะการสื่อสารและการขาย นาน่า รีสอร์ท แอนด์ สปา
- วิทยากร ด้านการพัฒนาบุคลิกภาพ และภาพลักษณ์งานบริการ และการขาย บริษัท นิติพล อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล กรุ๊ป จำกัด (นิติพลคลินิก)

### ประสบการณ์การฝึกอบรมให้กับองค์กร บริษัทชั้นนำ อาทิ

- บริษัท ทีพีไอ โพลีน จำกัด (มหาชน)
- บริษัท นานา คอร์ปอเรชั่น จำกัด
- นาน่า รีสอร์ท แอนด์ สปา
- Punnisa Clinic (เป็นนิสาคลินิก)
- มหาวิทยาลัยสยาม
- มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต



## Outline: ทักษะการขายและการเจรจาต่อรอง (Online Course)

### การชำระค่าอบรม

#### การโอนเงิน

- โอนเงินบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารยูโอบี

ชื่อบัญชี: บจก. ก้าวหน้าเสิร์นนิ่ง

เลขที่บัญชี 865-184-978-0

#### อัตราค่าอบรม

**ท่านละ 1,990 บาท** (ไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม และยังไม่หักภาษี ณ ที่จ่าย)

รวมอาหารกลางวัน อาหารว่างแล้ว และเอกสารประกอบการอบรมแล้ว

กรุณาส่งสแกนหลักฐานการโอนเงินหรือหน้าเช็คพร้อมระบุชื่อบริษัทและชื่อหลักสูตรมายังอีเมลนี้

วรางคณา ไชยเผือก

โทร. 089-0242475 อีเมล warangkana@wactrainingsservice.com

#### หมายเหตุ

1. กรุณาชำระทันทีหลังจากเจ้าหน้าที่แจ้งยืนยันการจัดอบรมทางอีเมล
2. ใบเสร็จรับเงินลงวันที่ในเดือนเดียวกับเดือนที่โอนชำระเงิน

#### กรณียกเลิกการเข้าอบรม

- หากต้องการยกเลิกการเข้าอบรม กรุณาแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันทำการ
- ในกรณีแจ้งยกเลิกภายใน 7 วันทำการ ทางบริษัทจะคิดค่าอบรมในอัตราเต็มของค่าอบรม
- หากไม่สามารถเข้าอบรมได้ สามารถเปลี่ยนผู้เข้าอบรมเป็นท่านอื่นแทนได้

