



หลักสูตร

เทคนิค
การเจรจาต่อรอง
ให้ประสบความสำเร็จ

Negotiation Skills



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

09.00 – 10.30 น.

Section I : ภาพรวมของหลักสูตร

บทที่ 1 ภาพรวมหลักสูตร

บทที่ 2 การเจรจาต่อรองสำคัญใจน!!

Section II : เตรียมการก่อนการเจรจา

บทที่ 3 สร้างความได้เปรียบในการ

เจรจาต่อรอง..ผ่านการตั้ง

เป้าหมาย

10.30 – 10.45 น. : Break

10.45 – 12.00 น.

Section III : เจรจาต่อรองอย่างไร

ให้บรรลุเป้าหมาย

บทที่ 4 เปิดเกมสการเจรจา

อย่างไรให้เป็นต่อ

บทที่ 5 เทคนิคการเจรจา

ต่อรองให้บรรลุเป้าหมาย

12.00 – 13.00 น. : Lunch

13.00 – 14.30 น.

บทที่ 6 จะรู้จุดสูงสุด-ต่ำสุด

ของคู่เจรจาได้อย่างไร

บทที่ 7 เจรจาต่อรองอย่างไร..

ให้หลังไม่ชนฝา

14.30 – 14.45 น. : Break

14.45 น. - 16.00 น.

Section IV : การประยุกต์ใช้ความรู้

สำหรับทุกสาขาอาชีพ

บทที่ 8 เทคนิคการประยุกต์ใช้การเจรจา

ต่อรองในสาขาอาชีพต่าง 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

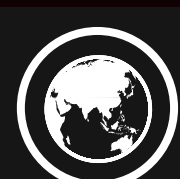


เวลาทั้งหมด
ของหลักสูตร
1 วัน



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

