



## หลักสูตร เทคนิคการสื่อสารและการเจรจากับลูกค้า (Communication & Negotiation)



โดย อาจารย์ ไพรัช วนสมบัติไพศาล

Sale / Service / Management Consultant

เปิดอบรม **วันที่ 7 พฤศจิกายน 2561** ระยะเวลา 1 วัน

สถานที่ โรงแรมไนกรุงเทพ

### หลักการและแนวคิด

- การเจรจาต่อรองเป็น สามารถสร้างข้อได้เปรียบให้เกิดขึ้นได้ โดยเฉพาะเรื่องของการแข่งขันทางธุรกิจ เมื่อการเจรจาต่อรองเกิดขึ้น นั้นหมายถึงเป้าหมายของแต่ละฝ่ายต้องการจะบรรลุยอมเกิดขึ้นตามมา แน่แน่นอนว่าฝ่ายหนึ่งอาจจะได้เปรียบและอีกฝ่ายอาจจะต้องเสียเปรียบจากการเจรจาต่อรองก็เป็นได้ โอกาสของการเจรจาต่อรองที่จะเกิดการ Win-Win จึงเป็นไปได้ยากยิ่ง หากทักษะและต้นทุนที่มีในองค์กรของทั้งสองฝ่ายไม่ใกล้เคียงกันจริงๆ
- ในการติดต่อสื่อสารและการประสานงาน เป็นศาสตร์สำคัญของผู้นำไปใช้ปฏิบัติจำเป็นต้องมี เพราะงานจะสำเร็จได้ ไม่ได้มีเราแค่คนเดียว ทีมงานและบุคคลที่เกี่ยวข้องรอบข้างนั้นมีความสำคัญที่ผู้นำไปใช้ปฏิบัติจะต้องใช้ทักษะการสื่อสาร ในการบริหารจัดการให้เกิดเป็นผลสัมฤทธิ์ขึ้นมาอบรม สัมมนา ดังนั้นทักษะในการสื่อสารและการเจรจาต่อรองจึงเป็นทักษะที่สำคัญ ในโหมดของการแข่งขันเชิงธุรกิจการค้า การทำธุรกรรมต่างๆ การทำสัญญาต่าง ๆ การขาย การบริการ เป็นต้น
- หลักสูตรเทคนิคการสื่อสารและการเจรจากับลูกค้า จะช่วยเสริมทักษะและเทคนิคการสื่อสารและการเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ รวมทั้งแนะนำวิธีการคิดที่เป็นผลดีต่อการสื่อสารและการเจรจาให้เกิดขึ้น อย่างเื้ออประโยชน์ต่อทุกฝ่าย และอิงจากทรัพยากรที่แต่ละองค์กรมีอยู่ เพื่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดแก่ทุกฝ่าย "สื่อสารให้เข้าใจ เเจรจาให้เข้าถึง"

**“สื่อสารให้เข้าใจ เเจรจาให้เข้าถึง”**

### วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้หลักการสื่อสารที่ทำให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดอบรม สัมมนา เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้หลักการเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้ทักษะการวิเคราะห์ โน้มน้าวใจ และเทคนิคการเจรจาต่อรอง
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้นำความรู้วิธีคิดต่อการเจรจาต่อรองไปใช้ได้ถูกต้องและเกิดผล

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมโทร  
0-2732-2345  
0-2374-8638





## เนื้อหาของหลักสูตร (Course Outline)

- ✔ นักสื่อสารที่ต้องเปลี่ยนแปลงอะไรบ้าง
- ✔ หลักในการสื่อสารให้เกิดประสิทธิผล
- ✔ จิตวิทยาการวิเคราะห์คนสำหรับการสื่อสาร
- ✔ จิตวิทยาการประสานงานสำหรับการสื่อสาร
- ✔ รู้เขา-รู้เรา ก่อนการเจรจาต่อรอง
- ✔ คุณสมบัติที่ดีของนักเจรจาต่อรอง
- ✔ เป้าหมายของการเจรจาต่อรอง
- ✔ วิธีคิดและวิเคราะห์ผลจากการเจรจาต่อรอง
- ✔ การเจรจาต่อรองที่สร้างข้อได้เปรียบดีกว่าหรือเสียเปรียบดีกว่า
- ✔ อำนาจการต่อรอง – การเจรจาต่อรอง
- ✔ วาทศิลป์ในการเจรจาต่อรอง
- ✔ กระบวนการเจรจาต่อรอง
- ✔ กลยุทธ์การเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ
- ✔ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- ✔ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
  - ☑ ให้โจทย์การเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ
  - ☑ วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
- ✔ สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
- ✔ ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมโทร  
 0-2732-2345  
 0-2374-8638

 ENTRAINING  
 www.entrainning.net

เน้นการฝึกอบรบแบบ  
**Adult Learning**

โดยใช้กระบวนการแบบ  
**Group Coaching**

## ผู้ที่เหมาะสม กับหลักสูตรนี้

- ✔ ผู้จัดการ
- ✔ หัวหน้างาน
- ✔ พนักงาน

## วิธีการ

(ทฤษฎี 30% ปฏิบัติ 70%)

- ✔ การบรรยาย – สาธิต – ประสบการณ์
- ✔ เน้นให้มีส่วนร่วมคิดวิเคราะห์ เพื่อดึงศักยภาพของผู้เข้ารับการอบรมออกมา
- ✔ ระดมสมอง – กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ – เกมส์สอดแทรก – การแสดงบทบาทสมมติ

## สไตล์การสอนของวิทยากร

- ✔ Psychology for motivated thinking (การใช้จิตวิทยาเพื่อกระตุ้นความคิด)
- ✔ Training interactive for leverage the real performance (การฝึกอบรมเชิงโต้ตอบสำหรับการใช้ประโยชน์จากการปฏิบัติจริง)
- ✔ Psychology (จิตวิทยา) และ Interactive (เชิงโต้ตอบ) คือการนำจิตวิทยามาใช้ร่วมในการฝึกอบรม และกระตุ้นความคิดของผู้เรียนอยู่ตลอดในเชิงโต้ตอบแบบอินเตอร์แอคทีฟ

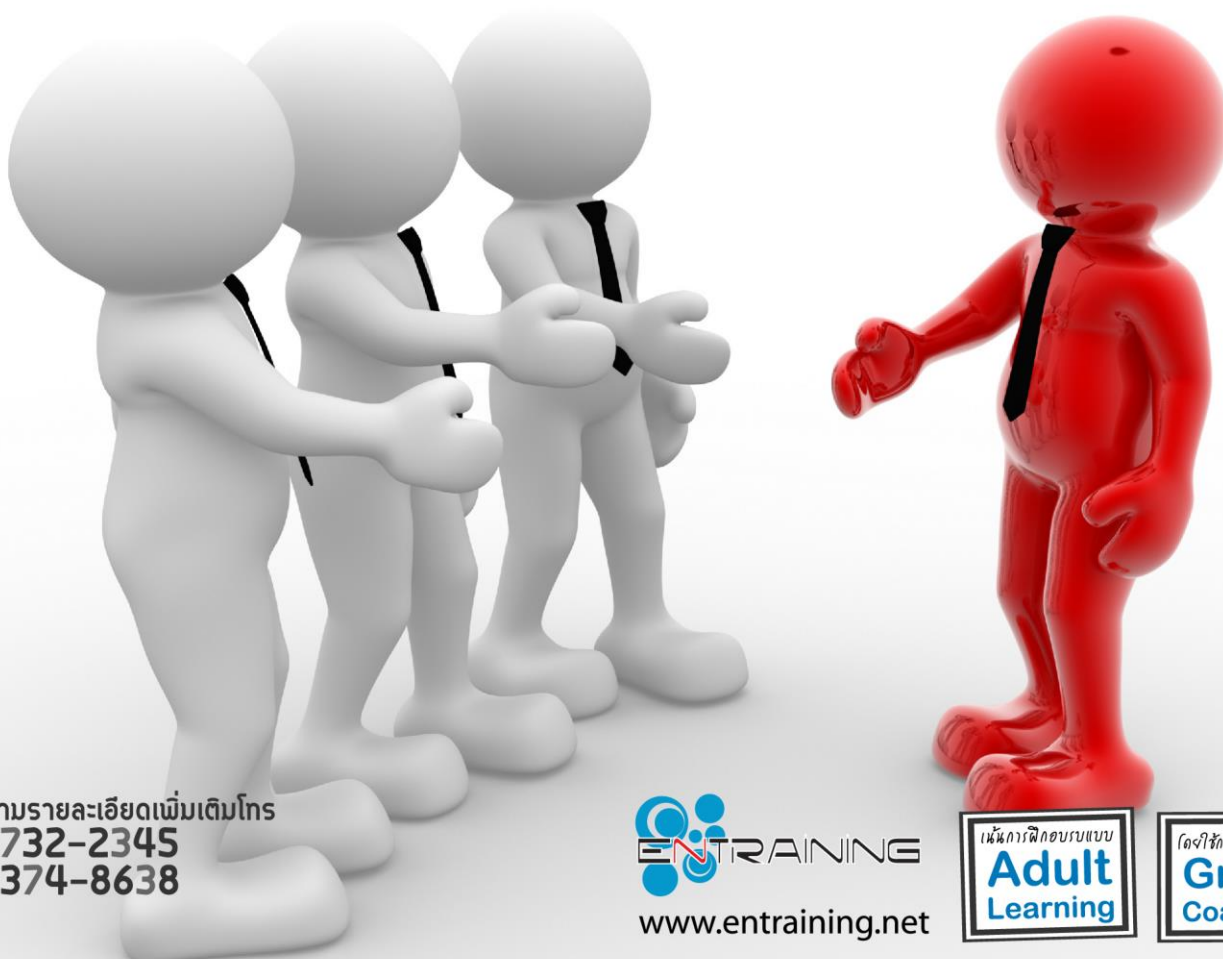
## กำหนดการ

วันที่ 7 พฤศจิกายน 2561 เวลา 08.30 น. - 16.30 น.

ราคา 3,500 บาท

อบรมกับเรา EnTraining สิทธิในการลดหย่อนภาษี 200%

สถานที่ โรงแรม ในกรุงเทพ



สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมโทร  
0-2732-2345  
0-2374-8638

 ENTRAINING  
www.entraining.net

เน้นการฝึกอบรบแบบ  
**Adult Learning**

โดยใช้กระบวนการแบบ  
**Group Coaching**

บริษัท เอ็นมาร์ก โซลูชั่น จำกัด 112 ซ.รามคำแหง 30/1 ด.รามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240



# ประวัติ วิทยากร

## อ.ไพรัช วนัสบดีไพศาล

### Education Background

Degree:	Master's Degree in Marketing
University:	<i>Ramkamhaeng University</i>
Degree:	Bachelor's Degree in Telecommunication
University:	<i>Mahanakorn University of Technology</i>



### Company Background

- MultiLink Co., Ltd.
  - Oversee all Sale Team
- DT Group of companies (Subsidiary of CP)
  - Included 9 companies to oversee and management
- Independent Trainer and Consultant for most customers  
Sale and Service Courses

### Special Skills

- Strategic Thinking and Strong analytical skills
- Strong in Real Business Process
- Strong in Sales, Services, Marketing for Business
- Strong in Organization Management
- Strong in Human Psychological Methodology
- Good negotiation and excellent presentation skill
- Fast Learning and Proactive Changed

### Training Skills

- Business Process Segmentation
- Organization and HR Management Segmentation
- Human Psychological Methodology
- Sales Segmentation
- Services Segmentation
- Marketing Segmentation
- Project Management Professional
- Business Continuity Management

### Trainer Courses (Preferable)

- Sales, Services, and Management
- People Motivation
- Mind at Work
- Coaching and Changing the Mind

### Consultant

- **Muang Thai Management** (Subsidiary of Muang Thai Life Assurances)
  - Human Resource and Operation Routine Process
- **Sommart Corporate & Service**
  - Sales and Services for entire systems



# Entraining.net

ศิลปะในการสร้างความรู้ที่เคียงคู่คุณ

112 ซอยรามคำแหง (30/1) ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240

โทรศัพท์ 0-2374-8638, 0-2732-2345 โทรสาร 0-2375-2347 Email : asst.entraining@gmail.com

แบบฟอร์มลงทะเบียนหลักสูตร “เทคนิคการสื่อสารและการเจรจาจับลูกค้า”

โดยอาจารย์ ไพรัช วันสบัติไพศาล

อบรม วันที่ 7 พฤศจิกายน 2561

วันที่ลงทะเบียน \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

บริษัท \_\_\_\_\_

ประเภทธุรกิจ / อุตสาหกรรม \_\_\_\_\_

ที่อยู่บริษัท \_\_\_\_\_

โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ ต่อ \_\_\_\_\_ โทรสาร \_\_\_\_\_

ชื่อผู้ติดต่อ \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

รายชื่อผู้สมัครเข้าร่วมอบรม (กรุณากรอกข้อมูลให้ครบ)

1. ชื่อ-สกุล \_\_\_\_\_ ตำแหน่ง \_\_\_\_\_

โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

2. ชื่อ-สกุล \_\_\_\_\_ ตำแหน่ง \_\_\_\_\_

โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

3. ชื่อ-สกุล \_\_\_\_\_ ตำแหน่ง \_\_\_\_\_

โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

จำนวนผู้สมัคร \_\_\_\_\_ ท่าน รวมเป็นเงินสุทธิ \_\_\_\_\_ บาท

ค่าใช้จ่ายในการลงทะเบียน ต่อท่าน

ท่านละ 3,500 บาท + ภาษี 7% = 3,745 บาท

กรณีสมัครในนามบริษัทหัก ณ ที่จ่าย 3 % เหลือยอดชำระ = 3,640 บาท

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0105542075125

บริษัท เอ็นมาร์ก โซลูชั่น จำกัด

112 ซอยรามคำแหง (30/1) ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240

\*\*ผู้ลงทะเบียนในนามบริษัท กรุณานำหนังสือรับรองการหักภาษี ณ ที่จ่ายมายื่นในวันก่อนอบรม\*\*

วิธีการชำระเงิน

1. เช็คสั่งจ่าย บริษัท เอ็นมาร์ก โซลูชั่น จำกัด หรือ EnMark Solution Co.,Ltd. หรือ

2. โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขาหัวหมาก เลขที่บัญชี 078-2-89212-6

3. แפקซ์ใบ Pay in ระบุชื่อหลักสูตร และชื่อบริษัท มาที่ 0-2375-2347