



Sales Coordinator ผู้ช่วยเพิ่มยอดขาย (Hybrid)

Sales Increasing Techniques as Sales Coordinator

“เทคนิคที่ตอบโจทย์สำหรับองค์กรที่ต้องการเจรจาให้สำเร็จ”

วันที่จัด **รุ่น 11** วันพฤหัสบดีที่ 14 กรกฎาคม 2565

เวลา 09:00 – 16:30 น.

รับจำนวน 15 ท่าน

(Offline) สมาชิก: (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

3,000 + 210 (VAT 7%) = 3,210 บาท

(Offline) บุคคลทั่วไป:

3,500 + 245 (VAT 7%) = 3,745 บาท



(Online) สมาชิก: (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

2,500 + 175 (VAT 7%) = 2,675 บาท

(Online) บุคคลทั่วไป:

2,800 + 196 (VAT 7%) = 2,996 บาท



ในโลกของการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อหรือการขายใดๆ ล้วนหลีกเลี่ยงไม่ได้ “การเจรจาต่อรอง” ด้วยเหตุผลที่ว่า “ทุกคนมีเป้าหมาย” “ทุกองค์กรมีข้อจำกัด” และ “ทุกฝ่ายต้องการได้เปรียบ” แต่บ่อยครั้งที่เรากลับเป็นฝ่ายยินยอมหรือเสียเปรียบ อาจเป็นเพราะ “ความอ่อนด้อย” “ไม่รู้” “ไม่ชำนาญ” และ “เตรียมการเพียงพอ” ในการเจรจาต่อรองนั้นๆ จึงทำให้ต้อง “ตกเป็นเหยื่อ” หรือ “เบี้ยล่าง” ในทุกคราวที่มีการเจรจาต่อรองทางธุรกิจกับลูกค้าหรือคู่ค้าไปเสียทุกที ดังนั้น อย่าเสียเปรียบ หรือเสียท่าและเสียโอกาสอีกต่อไป มาเรียนรู้.... “สุดยอดขั้นเชิงการเจรจาต่อรอง” เพื่อสร้างความได้เปรียบและได้ชัยชนะใน “การเจรจาต่อรอง” ครั้งถัดไปนับจากนี้

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- ✓ มีหลักการเจรจาต่อรองที่ดีในการเจรจาต่อรองภาคปฏิบัติ
- ✓ ลงมือฝึกปฏิบัติจริงจนเกิดทักษะติดตัวในการเจรจาต่อรองจนสามารถนำไปใช้ได้จริง

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม

พนักงานฝ่ายขาย การตลาด จัดซื้อ ฝ่ายบริการหรือฝ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการติดต่อกู้ค้า

วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย ถูกอภิปราย ฝึกปฏิบัติ และบทบาทสมมติ



อบรม Online ผ่านโปรแกรม ZOOM

วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

การขาย การตลาดและบริการ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวิวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- **4C.** : คุณสมบัติของผู้ทำหน้าที่สนับสนุนประสานงานขาย/พนักงานธุรการขาย
- 3 รูปแบบการทำงานในฐานะ “ผู้สนับสนุน/ประสานงานขาย” แบบรอบด้าน 360 องศา
- **L-I-Q-R:** เทคนิคทักษะเชิงจิตวิทยาการสื่อสารประสานงาน (กิจกรรมแสดงบทบาทสมมติแต่ละทักษะ)
 1. **L**istening Technique: เทคนิคการฟัง 3 เรื่อง 10 ระดับ
 2. **I** Message Technique: เทคนิคการลดความขัดแย้งด้วยการสื่อสาร
 3. **Q**uestioning Technique: เทคนิคการตั้งคำถาม
 4. **R**eflecting Technique: เทคนิคการสะท้อนอารมณ์เพื่อลดความโกรธและเข้าใจกัน
- **C-L-E-A-R:** ขั้นตอนการจัดการความขัดแย้งขณะประสานงาน (กิจกรรมแสดงบทบาทสมมติแต่ละขั้นตอน)
 1. **C:** ตั้งคำถามเพื่อแสวงหาข้อมูลให้กระจ่างชัด
 2. **L:** ฟังเพื่อแยกแยะรายละเอียด
 3. **E:** สะท้อนความเข้าใจของสถานการณ์ในแต่ละฝ่าย
 4. **A:** แสดงความขออภัย
 5. **R:** ดำเนินการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น
- **4R.** : หลักในการสนองตอบลูกค้าที่เกิดจากการร้องเรียน
- ความฉลาดทางอารมณ์ 6 ประการกับการแก้ปัญหาคน-งาน-สถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขณะประสานงานกับลูกค้าและ/หรือฝ่าย

😊 หลักสูตรต่อยอดการเรียนรู้สำหรับท่าน 😊

1. เจรจาต่อรองทางธุรกิจอย่างมีชั้นเชิง
2. Sales Coordinator ผู้ช่วยเพิ่มยอดขาย
3. บริการหลังการขายและบริหารประสบการณ์ลูกค้า
4. ทักษะการขายแบบผู้ให้คำปรึกษาที่เชี่ยวชาญ
5. แนวทางการทำวิจัยทางการตลาด : เครื่องมือและวิธีวิเคราะห์

ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%

จัดโดย สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) โทร.0-2717-3000 ต่อ 81