

# Negotiation Skill for High Valued Business Training Program



หลักสูตรการเจรจาต่อรองสำหรับนักขายและนักบริการในธุรกิจมูลค่าสูง เพื่อสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและบริหารความพึงพอใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ หลักสูตรนี้จะมุ่งเน้นทักษะการสื่อสาร และเทคนิคการโน้มน้าวใจผ่านกระบวนการเรียนรู้ที่ประกอบด้วยทฤษฎีและการฝึกปฏิบัติจริง



เรียนรู้พื้นฐาน  
การเจรจาต่อรอง



การฝึกทักษะ  
การสื่อสารเชิงปฏิบัติ



เทคนิคการโน้มน้าวใจ  
และการปิดการขาย



การบริหารความพึงพอใจ  
และการดูแลลูกค้าระยะยาว

# Negotiation Skill for High Valued Business Training Program



## 1 เรียนรู้พื้นฐานการเจรจาต่อรอง

- ทฤษฎีและประวัติการเจรจาต่อรอง
- การรู้จักและการวิเคราะห์สถานการณ์และบุคลิกของผู้เจรจา
- การเตรียมการเจรจาต่อรอง การตั้งเป้าหมายและการวางแผน
- การสร้างและการรักษาความไว้วางใจ

## 2 การฝึกทักษะการสื่อสารเชิงปฏิบัติ

- ทักษะการฟังแบบมีส่วนร่วมและการถามคำถามที่เปิด
- การใช้ภาษากายและการสังเกตท่าทางผู้เจรจา
- การสร้างความเข้าใจและการแสดงออกถึงความเข้าใจ

## 3 เทคนิคการโน้มน้าวใจและการปิดการขาย

- การใช้เทคนิคการโน้มน้าวใจในการสร้างความต้องการ
- การจัดการข้อโต้แย้งและการแก้ไขปัญหา
- การปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพและสร้างมูลค่าที่ยั่งยืน

## 4 การบริหารความพึงพอใจและการดูแลลูกค้าระยะยาว

- เทคนิคการติดตามและการบำรุงรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า
- การวัดและการบริหารจัดการความพึงพอใจของลูกค้า
- การปรับปรุงบริการตามข้อเสนอแนะของลูกค้า