



กำหนดการฝึกอบรมหลักสูตร
เทคนิคการขาย การเจรจาต่อรองและการปิดดีลการขายที่ประสบความสำเร็จ
(Technique, Negotiation, Deal: TND)

วันที่	เวลา	หัวข้ออบรม/ปฏิบัติการ
20 สิงหาคม 2567	09.00 – 10.30	เปิดการอบรม <ul style="list-style-type: none"> ▪ หลักการและจิตวิทยาการเสนอขายงานวิจัย ▪ การวิเคราะห์ผู้มุ่งหวังและลูกค้างานวิจัย ▪ การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า (Needs) ▪ ขั้นตอนการขายแบบมืออาชีพ (Professional Selling)
	10.30 – 10.45	พัก: รับประทานอาหารว่าง
	10.45 – 12.00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ เทคนิคการเปิดการขาย (Opening) ▪ แบบฝึกหัดการเปิดการขาย ▪ เทคนิคการค้นหาความต้องการของลูกค้า (Probing)
	12.00 – 13.00	พัก: รับประทานอาหารกลางวัน
	13.00 – 14.30	<ul style="list-style-type: none"> ▪ แบบฝึกหัดการค้นหาความต้องการของลูกค้า ▪ การกำหนดจุดขายงานวิจัย ▪ แบบฝึกหัดกำหนดจุดขายงานวิจัย
	14.30 – 14.45	พัก: รับประทานอาหารว่าง
	14.45 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ เทคนิคการตอบข้อโต้แย้ง(Objections Handling) ▪ แบบฝึกหัดการตอบข้อโต้แย้งในรูปแบบต่างๆ
21 สิงหาคม 2567	09.00 – 10.30	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Day 1: Review ▪ หลักการเจรจาต่อรองแบบชนะ – ชนะ (Win - Win Negotiation) ▪ การกำหนดกรอบในการเจรจาต่อรอง
	10.30 – 10.45	พัก: รับประทานอาหารว่าง
	10.45 – 12.00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ข้อเสนอเพื่อการต่อรองในการขาย (Sales Negotiations) ▪ ทักษะการเจรจาต่อรองเพื่อบรรลุข้อตกลง
	12.00 – 13.00	พัก: รับประทานอาหารกลางวัน
	13.00 – 14.30	<ul style="list-style-type: none"> ▪ แบบฝึกหัดการเจรจาต่อรอง ▪ เทคนิคการปิดดีลการขาย (Dealing)
	14.30 – 14.45	พัก: รับประทานอาหารว่าง
	14.45 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ข้อปฏิบัติหลังปิดดีลการขาย ▪ อภิปรายซักถามทั่วไป ▪ บทสรุปเทคนิคการขาย การเจรจาต่อรองและการปิดดีลการขายที่ประสบความสำเร็จ

หมายเหตุ: กำหนดการอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสมและความจำเป็น โดยยังคงเนื้อหาและสาระสำคัญของการอบรมไว้