



QR CODE BOOK

รหัสสุตรออนไลน์ในหนังสือ



เทคนิค
เจรจา ต่อรอง

FLIP

บ้าน อาคาร
คอนโดฯ ที่ดิน



มิดจำน้อย
ยืดจ่ายส่วนต่างยาว ๆ

คุณทำได้แน่ แต่รู้หลักการและเทคนิค

- ชาย สัจขบุณย์ -

วิธีการรับชมคลิปวิดีโอ หลักสูตรออนไลน์ภายในเล่ม

- 1 เปิดไฟล์ E-Book ของท่านขึ้นมา
- 2 นำโทรศัพท์มาสแกนไปที่ QR Code
(เนื่องจากไม่สามารถบันทึกภาพหน้าจอได้ อาจจำเป็นต้องใช้โทรศัพท์อีกเครื่องเพื่อสแกน)
- 3 รับชมคลิปวิดีโอได้เลย ทบทวนซ้ำได้
ไม่จำกัด



เทคนิคเจาะต่อรอง Flip บ้าน อาคาร คอนโดฯ ที่ดิน

โดย พี่ชาย สังขบุญย์

ราคา 3,950 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ หนังสือเล่มนี้ตามพระราชบัญญัติ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558
ห้ามคัดลอกเนื้อหา ภาพประกอบ รวมทั้งดัดแปลงเป็นแผ่นบันทึกเสียง ดัดวีดิทัศน์
หรือเผยแพร่ด้วยรูปแบบ และวิธีการอื่นใดก่อนได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

ชาย สังขบุญย์.

เทคนิคเจาะต่อรอง Flip บ้าน อาคาร คอนโดฯ ที่ดิน.-- กรุงเทพฯ : เซเวนตี บুক, 2566.120 หน้า.

1. การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์. 2. การเจาะต่อรองทางธุรกิจ. I. ชื่อเรื่อง

332.6324

ISBN 978-616-8235-60-7

พิมพ์ครั้งที่ 1.-- กรกฎาคม 2566

ประธานบริหาร

บรรณาธิการอำนวยการ

กรรมการผู้จัดการ/บรรณาธิการบริหาร

ที่ปรึกษาด้านการตลาด

ผู้จัดการฝ่ายสัมมนา และเว็บไซต์ Creator

กองบรรณาธิการ

เลขานุการกองบรรณาธิการ

ออกแบบปก/จัดหน้า/วิดิทัศน์

ฝ่ายการตลาด

เครดิตภาพประกอบ

รัชชัย พิษผล

ผศ.ดร.ตฤณกร เกตุกุลพันธ์

ปรียาภา พิษผล

อิสระ โอภาปัญญาโชติ

จิตาภา ฤทธิ์เทพ

ณัฐริกา หลิมไทยงาม สุประวีณ์ ขาวอิจักร

อิสริย์ พันธสุวรรณค์

วนิสา ขาววิลัย

ณัฐนันท์ ไกรินทร์ กานติมา เมืองคำ

อุบลวรรณ สายเสมา

Design by Freepik

ภูมิไธสรสร้างสรรค์ และ จัดจำหน่ายโดย

บริษัท เซเวนตี บุก จำกัด

194/10 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

พิมพ์ที่

บริษัท กู๊ดเฮด พรินท์ติ้ง แอนด์ แพคเกจจิ้ง กรุ๊ป จำกัด

6/1 ซอยเสรีไทย 58 แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10510

Tel. 02-136-7042 Fax. 02-136-7043

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0-1055-56139-31-7 สำนักงานใหญ่

คำนำ สำนักพิมพ์

คุณจะเลือกข้อ 1 หรือ ข้อ 2

1. เจ้าหนี้ใช้เวลาคุณเพียงสามเดือน ในการชำระหนี้ 30 ล้าน
2. เจ้าหนี้ใช้เวลาคุณ 3 ปี ในการชำระหนี้ 30 ล้าน

ทุกคนคงจะเลือกข้อสอง
แต่คำถามที่ตามมาคือ “ทำไมล่ะ?”

การเจรจาต่อรองคือคำตอบ

...

คนที่ทำธุรกิจสังหาริมทรัพย์ต่างรู้ว่า

การได้ยืดเวลาชำระหนี้

การวางแผนก่อนเพียงเล็กน้อย

แล้วค่อยมาโปะอีกก่อนตอนที่ขายได้แล้ว

คือเรื่องที่ดีที่สุด ง่ายที่สุด ปลอดภัยที่สุด

นี่จึงเป็นที่มาของหนังสือ

เทคนิคเจรจาต่อรอง Flip บ้าน อาคาร คอนโดฯ ที่ดิน ที่เกิดขึ้นมา

เพื่อให้เพื่อนอสังหาริมทรัพย์ ประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น

จากผู้เขียน ผู้เล่าเรื่องราวที่เป็นมือโปรในด้านนี้

ประวัติพี่ชาย สังขบุญ ผู้เป็นคนถ่ายทอดชุดความรู้นี้ ปัจจุบันอายุ 59 ปี
ใคร ๆ ก็เรียกคุณชาย แต่ชีวิตจริงต้องดิ้นรนทำงานหาเงินเรียนตั้งแต่ชั้นมัธยม จบจาก
เตรียมอุดม เข้าเรียนต่อที่คณะวิศวะ จุฬาฯ รุ่นเดียวกับผู้ว่าฯ ชัชชาติ โดยเป็นติวเตอร์ไป
พร้อม ๆ กัน หลังจบวิศวะ ทำงานเก็บเงินอยู่ 10 ปี จึงไปเรียนต่อปริญญาโท บริหารธุรกิจ
ที่ศศินทร์ เริ่มทำงานครั้งแรกเป็นเซลล์ สัมภาษณ์ทั้งหมด 5 ครั้งแล้วถูกปฏิเสธเพราะไม่มี
ประสบการณ์ แต่ได้อ่านจนจบบริษัทรับเข้าทดลองงาน ทำงานจนพ้นโปรฯ และได้บรรจุ
ในตำแหน่งวิศวกรฝ่ายขาย...น่าจะเป็นคนแรก ๆ ของประเทศที่จบวิศวะ แล้วมาทำงานขาย
หลังจากนั้นก็เติบโตในสายงานขายในบริษัทต่าง ๆ มาโดยตลอด

ผู้จัดการฝ่ายขายในประเทศ

ผู้จัดการฝ่ายขายต่างประเทศ

ผู้อำนวยการฝ่ายขายรับผิดชอบภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

กรรมการผู้จัดการบริษัทดูแลภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก

ต่อมาได้ย้ายไปเป็นกรรมการผู้จัดการประจำประเทศฟิลิปปินส์, ผู้บริหารในเครือ SCG,
ปัจจุบันเป็น Senior Consultant Halifax Consulting Asia.

ตลอดเวลาทำงานเกือบ 35 ปีกับบริษัทต่างชาติ ทำให้ได้รับโอกาสไปฝึกอบรม train
the trainer เกี่ยวกับการขาย การตลาด การเจรจาต่อรองกับองค์กรชั้นนำของโลก เช่น
สถาบัน IMD สวิตเซอร์แลนด์, INSEAD ฝรั่งเศส, Chicago Booth USA เป็นต้น
จากนิสิตวิศวะ ที่ฝันอยากเป็นนักขาย สัมภาษณ์ 5 ครั้งไม่ผ่าน ท้ายสุดได้เป็นผู้บริหาร
บริษัทต่างชาติ 4 แห่ง เดินทางมาเกือบทั่วโลก

เชิญเปิดอ่าน แล้วสแกน QR Code เพื่อศึกษาเรียนรู้ได้เลย

สำนักพิมพ์ 7D Book & Digital

ผู้ผลิตชุดความรู้เพื่อคนรุ่นใหม่ ขอขอบคุณท่านที่สนับสนุนและเป็นเจ้าของหนังสือเล่มนี้

ขอให้ความตั้งใจมั่นของท่าน

จะนำทางท่านสู่เส้นทางที่จะทำให้ท่านประสบความสำเร็จได้เร็วขึ้น

กองบรรณาธิการ

คำนำ จากใจผู้เขียน

การเจรจาต่อรองเป็นกระบวนการที่สำคัญในการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการต่อรองเพื่อค้นหาข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ยอมรับได้สำหรับการซื้อขาย ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการและวัตถุประสงค์ของทั้งสองฝ่ายในการซื้อขาย

การเจรจาต่อรองกับการซื้อขาย ที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ เป็นกระบวนการที่ซับซ้อน และต้องการความรอบคอบ

การทราบข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องเป็นสิ่งสำคัญ เช่น ข้อมูลทางธุรกิจ รายละเอียดของทรัพย์สิน การประเมินราคา และเงื่อนไขทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง จะช่วยให้ทั้งสองฝ่ายมีข้อมูลที่มีประสิทธิภาพในการต่อรอง

นอกจากนี้ การเตรียมตัวและการวางแผนก่อนเจอน้ำกันเป็นกระบวนการเจรจาต่อรองถือเป็นสิ่งสำคัญ ความเข้าใจในแนวคิดและวัตถุประสงค์ของฝ่ายตรงข้ามก็เป็นสิ่งสำคัญ เพื่อให้เกิดการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ และการหาวิธีแก้ไขปัญหาก็เป็นไปได้ที่ทั้งสองฝ่ายเห็นด้วย

การเจรจาต่อรองไม่ใช่กระบวนการที่เน้นให้หนึ่งฝ่ายชนะและอีกฝ่ายแพ้ แต่เป็นกระบวนการที่ต้องการความร่วมมือและความเข้าใจ ซึ่งความยืดหยุ่นและความเป็นกันเองเป็นสิ่งสำคัญ การแสดงความเห็นร่วมกันและความร่วมมือเพื่อให้ทุกฝ่ายได้รับประโยชน์จากการเจรจาต่อรองเป็นสิ่งสำคัญ

ในหนังสือเล่มนี้ เราจะสำรวจหลักการและเทคนิคที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองในการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ โดยให้ความสำคัญกับการเตรียมตัวและการวางแผนที่เป็นรากฐานสำคัญในกระบวนการเจรจาต่อรอง นอกจากนี้ เราจะพิจารณาถึงวิธีการสร้างความเข้าใจและความไว้วางใจกันระหว่างสองฝ่าย นอกจากนี้ เรายังจะนำเสนอเครื่องมือและเทคนิคที่จะช่วยให้การเจรจาต่อรองในการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์เป็นไปอย่างประสบความสำเร็จ หวังว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นแรงบันดาลใจและแนวทางในการนำคุณสมบัติทางธุรกิจและทักษะการเจรจาต่อรองของคุณไปสู่ระดับที่สูงขึ้น โดยการเตรียมตัวและการปรับตัวในกระบวนการเจรจาต่อรอง คุณจะสามารถปรับปรุงผลการเจรจาต่อรองและสร้างความสำเร็จทางธุรกิจที่ยั่งยืนได้

พีชาย สังขบุญย์

สารบัญ

บทที่ 1

ปัญหากับการเจรจาต่อรอง
ของนัก FLIP อสังหาริมทรัพย์

10

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 02:39 นาที

บทที่ 2

DISC กับการเจรจาต่อรอง

16

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 14:48 นาที

บทที่ 3

Mindset กับการเจรจาต่อรอง

34

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 11:36 นาที

บทที่ 4

การเตรียมการข้อเสนอและการปกป้อง
ข้อเสนอนั้น

56

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 19:49 นาที

บทที่ 5

การนำเสนอข้อเสนอ
และการปกป้องข้อเสนอนั้น

82

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 08:19 นาที

บทที่ 6

การดึงคู่เจรจาให้มีส่วนร่วมในการเจรจา
และการตัดสินใจ

92

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 06:31 นาที

บทที่ 7

การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์

100

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 05:39 นาที

บทที่ 8

การปิดการเจรจาอย่าง win win

106

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 02:50 นาที

บทที่ 9

บทสรุป

110

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 04:28 นาที

ประวัตินักเขียน

114

บทที่ 1

ปัญหาเกี่ยวกับการเจรจา

ต่อรองของนัก FLIP อสังหาริมทรัพย์



วิดีโอบทนี้
มีความยาว – 02:39 นาที

คุณจะได้เรียนรู้ในเรื่องต่อไปนี้

- ปัญหาเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองของนัก FLIP อสังหาริมทรัพย์

โดยปกติแล้วนัก FLIP อสังหาริมทรัพย์ทั่วไป

มีกระบวนการตั้งแต่การเริ่มต้นค้นหาทรัพย์สิน
ตลอดไปจนถึงการขายทรัพย์สินนั้น ๆ

ซึ่งจะต้องมีการติดต่อสื่อสาร พบปะพูดคุยกับบุคคลต่าง ๆ
ซึ่งหัวข้อส่วนใหญ่ก็คงหนีไม่พ้นเรื่องของการเจรจาต่อรองต่าง ๆ
ดังต่อไปนี้...

1. นายหน้าซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ที่จะต้องติดต่อทั้งตอนรับทรัพย์เข้าและขายทรัพย์ออก
2. เจ้าของหรือผู้ขายทรัพย์ เช่น บ้าน คอนโดฯ หรือที่ดิน
3. จะต้องมีการติดต่อกับธนาคารที่เป็นผู้ปล่อยเงินกู้ ไม่ว่าให้กับเรา หรือกับผู้ซื้อในอนาคตที่จะซื้อทรัพย์นั้น ๆ
4. จะต้องมีการติดต่อประสานงานกับเจ้าหน้าที่ที่ดินเป็นระยะ ๆ จนกว่าจะมีการโอนทรัพย์สินนั้นสำเร็จ
5. จะต้องมีการติดต่อประสานงานกับผู้รับเหมาก่อสร้างและตกแต่ง ตลอดระยะเวลาที่มีการตกแต่ง โดยเฉพาะบ้านหรือคอนโดฯ จนกว่าจะเสร็จเรียบร้อยและสามารถส่งมอบทรัพย์นั้น ๆ ได้
6. เมื่อทรัพย์ได้รับการตกแต่งเรียบร้อยแล้วก็ต้องทำการขายหรือส่งต่อให้กับผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์นั้น ๆ

จะเห็นได้ว่า

ตั้งแต่ที่เราได้รับทรัพยากรมา 1 ชิ้น
จนกว่าเราจะขายออก

จะต้องมีการติดต่อประสานงาน
กับกลุ่มบุคคลหลาย ๆ กลุ่ม
หลาย ๆ อาชีพ

ซึ่งแต่ละคนก็มีความต้องการและความสนใจที่แตกต่างกัน ทำให้
เราจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีทักษะการเจรจาต่อรองเพื่อใช้ในการดำเนินการ
ติดต่อ พบปะกับกลุ่มบุคคลเหล่านั้น



เทคนิคเจรจาต่อรอง Flip

บ้าน อาคาร คอนโดฯ ที่ดิน

มัดจำน้อย ยืดจ่ายส่วนต่างยาว ๆ
คุณทำได้แน่ !!แค่รู้หลักการและเทคนิค

พี่ชาย สังขบุญ

บทที่ 2

DISC

กับการเจรจาต่อรอง



「 วิดีโอบทนี้
มีความยาว – 14:48 นาที 」

คุณจะได้เรียนรู้ในเรื่องต่อไปนี้

- DISC คืออะไร
- เป้าหมายของการเรียนเรื่อง DISC
- การวิเคราะห์พฤติกรรม DISC



DISC คืออะไร

DISC เป็นการจัดหมวดหมู่บุคลิกภาพ
ของคนไว้ 4 แบบ ซึ่งอ้างอิงมาจากทฤษฎีทางจิตวิทยา
ของคาร์ล จุง และวิลเลียม เอ็ม มาร์สตัน

DISC มาจากอักษรย่อ
ของคุณลักษณะหรือคุณสมบัติ
ของคนเรา 4 ประการ ดังนี้

D – *Dominance*

หมายถึง การควบคุม การครอบงำ

I – *Influence*

หมายถึง การโน้มน้าว ชักจูง

S – *Steadiness*

หมายถึง ความสม่ำเสมอ ความแน่นอน
ความไม่เปลี่ยนแปลง

C – *Compliance*

หมายถึง ความสอดคล้อง
การปฏิบัติตามกฎระเบียบ

ทำไมต้องเรียนรู้ เกี่ยวกับเรื่อง DISC ?

จากการอ้างอิงจากบทที่ 1 การเป็นนัก FLIP
อสังหาริมทรัพย์ จะต้องมีการติดต่อประสานงานกับ
บุคคลหลาย ๆ กลุ่ม

ซึ่งแต่ละกลุ่มก็มีจุดมุ่งหมาย มีความต้องการ มีความสนใจที่
แตกต่างกัน เพราะฉะนั้นเราจะต้องมาทำความรู้จักกับกลุ่ม
บุคคลเหล่านั้นในแง่ที่เป็นคุณสมบัติหรือคุณลักษณะของแต่ละ
บุคคล



เป้าหมายของการเรียนเรื่อง DISC

เป้าหมายของการเรียนเรื่อง DISC ก็เพื่อที่เราจะได้เข้าใจและยอมรับว่าทุกคนไม่ว่าสาขาอาชีพใดล้วนมีข้อดีและข้อควรปรับปรุงด้วยกันทั้งนั้น

และได้เข้าใจความแตกต่างในพฤติกรรมของคนหลากหลายสไตล์ หลากหลายรูปแบบ รวมถึงยอมรับว่าแต่ละคนมีความแตกต่างกัน เราจะได้ปรับตัวเราเองให้เข้ากับผู้อื่นที่มีสไตล์หรือคุณลักษณะที่ต่างจากเราและนำสไตล์ที่ได้เรียนรู้จากเรื่อง DISC ไปปรับใช้ในการมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลต่าง ๆ

ในหนังสือเล่มนี้

เราจะสำรวจหลักการและเทคนิคที่เกี่ยวข้องกับ

การเจรจาต่อรองในการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์

โดยให้ความสำคัญกับการเตรียมตัวและการวางแผน

ที่เป็นรากฐานสำคัญในกระบวนการเจรจาต่อรอง

นอกจากนี้ เราจะพิจารณาถึงวิธีการสร้างความเข้าใจ

และความไว้วางใจกันระหว่างสองฝ่าย

นอกจากนี้ เรายังจะนำเสนอเครื่องมือและเทคนิคที่จะช่วยให้การเจรจาต่อรอง

ในการซื้อขายที่ดินและอสังหาริมทรัพย์เป็นไปอย่างประสบความสำเร็จ

หวังว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นแรงบันดาลใจและแนวทางในการนำคุณสมบัติทางธุรกิจ

และทักษะการเจรจาต่อรองของคุณไปสู่ระดับที่สูงขึ้น

โดยการเตรียมตัวและการปรับตัวในกระบวนการเจรจาต่อรอง

คุณสามารถปรับปรุงผลการเจรจาต่อรอง

และสร้างความสำเร็จทางธุรกิจที่ยั่งยืนได้



ISBN 978-616-8235-60-7



9

786168

235607

ราคา 3,950 บาท