



เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย

Professional Negotiation in Sales



“เคล็ดลับกลยุทธ์ในการเปิดและปิดการขาย ที่มีประสิทธิภาพ ใช้ได้จริง”

วันที่จัด รุ่น 1 : วันพฤหัสบดีที่ 1 เมษายน 2564
เวลา 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน
สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

สมาชิก : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท
 (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)
บุคคลทั่วไป : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ผันผวนและสถานการณ์แข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจการค้า ซึ่งทุกบริษัทต่างต้องการรักษาขีดสุดและช่วงชิงลูกค้า เพื่อให้บริษัทอยู่ได้ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้ จึงหลีกเลี่ยงไม่พ้นในการส่งเสริมและพัฒนาทักษะความสามารถในการเจรจาต่อรองและปิดการขายแก่พนักงานขายให้มีประสิทธิภาพสูงสุดนั่นเอง

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- วิเคราะห์ พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเปิดปิดการขายและจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิภาพสูงมาใช้
- ใช้หลักการแนวคิดและกลยุทธ์ด้านการตลาด ส่งเสริมด้านจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ผู้สนใจตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
- กลยุทธ์จาก การปฏิบัติที่ระทั้งเกิดประสบการณ์สร้างมุมมองปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขายใหม่และที่มีประสบการณ์แล้ว หัวหน้าพนักงานขาย ผู้จัดการฝ่ายขาย หรือผู้ที่สนใจทั่วไป

วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

บรรยาย อภิปราย กรณีศึกษา ประสบการณ์ปฏิบัติและสรุปเทคนิควิธีการสำหรับการเจรจาต่อรองและปิดการขาย

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
- การวิเคราะห์ข้อมูลของคู่เจรจา/ลูกค้า (Workshop)
 - อะไรที่เขาต้องการได้ - อะไรที่เขาให้เราได้
 - อะไรที่เขายอมรับไม่ได้ - อะไรที่เขายินดีให้เราได้
- จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับสัญญาณของคู่เจรจา
- กลยุทธ์การเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะที่เหนือกว่า

1. A whole bunch	2. Bad & Worse
3. Give and Take	4. Rush Hour
5. Push Back	6. Power Limited
7. Last straw	8. Double Cross
- 3C: หลักการเจรจาต่อรองแบบยืดหยุ่น
 - การควบคุมเกม Control
 - การปรับเปลี่ยนจุดยืน Convert
 - การโน้มน้าวใจ Convince
- หลักการปิดการขายที่ได้ผลเลิศ
 - A-B-C Technique - Balanced Sheet
 - Referral - Boomerang
 - The Next - Two Choices to Close
 - Rush Hour - Pleasure or Pain



วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
 ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป

😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

ด้านการขาย

- พนักงานขายชั้นเลิศ
- Sales Coordinator ผู้ช่วยเพิ่มยอดขาย
- บริการหลังการขายและบริหารประสบการณ์ลูกค้า
- เทคนิคการขายตามสไตล์ลูกค้า
- เทคนิคการประมาณการและวางแผนการขาย

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81

Email: et@tpa.or.th