

เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย (Hybrid)

Professional Negotiation in Sales

“เคล็ดลับกลยุทธ์ในการเปิดและปิดการขาย ที่มีประสิทธิภาพ ใช้ได้จริง”

วันที่จัด **รุ่น 13** วันพุธที่ 17 สิงหาคม 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



ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ผันผวนและสถานการณ์แข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจการค้า ซึ่งทุกบริษัทต่างต้องการรักษาต้นทุนและช่วงชิงลูกค้า เพื่อให้บริษัทอยู่ได้ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้ จึงหลีกเลี่ยงไม่พ้นในการส่งเสริมและพัฒนาทักษะความสามารถในการเจรจาต่อรองและปิดการขายแก่พนักงานขายให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุดนั่นเอง

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- วิเคราะห์ พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเปิดปิดการขายและจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิภาพสูงมาใช้
- ใช้หลักการแนวคิดและกลยุทธ์ด้านการตลาด ส่งเสริมด้านจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ผู้สนใจตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
- กลยุทธ์จาก การปฏิบัติกระทั่งเกิดประสบการณ์สร้างมุมมองปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขายใหม่และที่มีประสบการณ์แล้ว หัวหน้าพนักงานขาย ผู้จัดการฝ่ายขาย หรือผู้ที่สนใจทั่วไป



หัวข้อการอบรมและสัมมนา



- คุณสมบัติของนักเจรจาต่อรอง
- การวิเคราะห์ข้อมูลของคู่แข่ง/ลูกค้า (Workshop)
 - อะไรที่เขาต้องการได้ - อะไรที่เขาให้เราได้
 - อะไรที่เขายอมรับไม่ได้ - อะไรที่เขายินดีให้เราได้
- จิตวิทยา : อ่านภาษากายและการจับสัญญาณของคู่แข่ง
- กลยุทธ์การเจรจาต่อรองสุชัยชนะที่เหนือกว่า

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



😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

- พนักงานขายขั้นเลิศ
- Sales Coordinator ผู้ช่วยเพิ่มยอดขาย
- บริการหลังการขายและบริหารประสบการณ์ลูกค้า
- เทคนิคการขายตามสไตล์ลูกค้า
- เทคนิคการประมาณการและวางแผนการขาย

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81

Email: et@tpa.or.th

วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

การขาย การตลาดและบริการ