



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

CHOSEN
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

ราคา 1,500 (ไม่รวม VAT)

ลงทะเบียน 2 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 1,250 บาท

หลักสูตร

“การเจรจาต่อรองและปิดการขายอย่างมืออาชีพ”

อบรมวันที่ 29 ตุลาคม 2564 เวลา 09.00-12.00 น.

หลักการและเหตุผล

ในการทำงานยุคปัจจุบันขององค์กร สิ่งที่ต้องคำนึงให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ขั้นตอนของการเจรจาระหว่างพนักงานขายในองค์กรของตนเองกับลูกค้า เพราะขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนที่จะบ่งบอกได้ถึงรายรับที่องค์กรจะได้หรือสูญหาย พนักงานขายจะต้องเป็นผู้ที่ประสานผลประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่ายอย่างไรให้เกิดคำว่าลงตัว เกิดการตัดสินใจซื้อ หากจะกล่าวได้ว่าพนักงานขายเก่งไม่เก่งต้องขึ้นอยู่กับขั้นตอนเจรจาก่อนการปิดการขายนี้ก็ว่าได้ จึงเป็นหน้าที่ของพนักงานที่จะต้องใช้เทคนิคการเจรจาเพื่อโน้มน้าวใจให้ลูกค้ายอมจบการขาย โดยสามารถคงความมั่นคงของความสัมพันธ์เป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีความจำเป็นอย่างมากในการสร้างสรรค์ธุรกิจให้เจริญก้าวหน้า

ดังนั้นหลักสูตร การเจรจาต่อรองและปิดการขายอย่างเหนือชั้น จึงเปรียบเสมือนเข็มทิศที่ชี้ทางออกซึ่งจะทำให้พนักงานขายได้เรียนรู้ทั้งเทคนิคและวิธีในการเจรจาต่อรองอย่างเป็นระบบรวมถึงวิธีการคิดบวก ซึ่งทำให้พนักงานคิดและตระหนักถึงมุมมองในฐานะลูกค้าและมีความเข้าใจถึงปัญหาที่ลูกค้ามีความกังวล เพื่อที่จะแก้ไขให้การขายเกิดความเข้าใจที่และลงตัวตอบสนองความต้องการทั้งกระบวนการตลอดไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเสริมสร้างทักษะ และกลวิธีในการเจรจาต่อรอง
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
3. เพื่อเสริมสร้างทักษะในการพูดการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวและจูงใจคู่เจรจา
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ ความรู้ และทักษะการเจรจาต่อรองและทักษะการโน้มน้าวใจเพื่อการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการอบรม

- การเจรจาต่อรองและปิดการขายให้ได้ยอด
- กฎการเจรจาต่อรอง สำหรับนักขาย GEN Y
- GEN Y อย่างเรา เจรจาย่างไรให้ได้ผล
- กลยุทธ์การครองเกมเจรจา ด้วยหลัก 3 ประการ



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

CHOSEN
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

ราคา 1,500 (ไม่รวม VAT)

ลงทะเบียน 2 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 1,250 บาท

- กลยุทธ์ในการเจรจาที่มีประสิทธิผล
- อุปสรรคที่ครอบงำเมื่อต้องเผชิญหน้ากับคู่เจรจา
- กิจกรรม “อะไรคือความแตกต่างของมืออาชีพในการเจรจา”
- เทคนิคสุดยอดการเจรจา
- เคล็ดลับการเจรจาให้ชนะแบบล้านเปอร์เซ็นต์
- เทคนิคเสนอขายให้ได้ชั่ววูบ
- เทคนิคปิดการขายประเภทต่างๆสำหรับ GEN Y
- เนรมิตประตูแห่งการปิดการขาย
- การปิดการขายด้วยกระบวนการ
- การปิดการขาย 7 เทคนิค ปิดเพื่อชัยชนะ
- กำหนดประเภทลูกค้าเพื่อการปิดการขาย
- วางกลยุทธ์รูปแบบทางการขาย
- การใช้ประโยคสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า
- เทคนิคสุดท้ายการสร้างสิ่งที่จับต้องได้เพื่อปิดการขายอย่างสมบูรณ์



วิธีการฝึกอบรม : บรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ และการฝึกปฏิบัติ



วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล (Master of Business

Administration (M.B.A) ประสบการณ์การสอนกว่า 15 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โตโยต้า นิสสัน MBK ปรีญสิริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขาย และการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมลล์ หรือ ช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

