หลักสูตร
เทคนิคการเจรจาต่อรอง และการปิดการขายอย่างมืออาชีพ
Professional Negotiation and Close Selling Technique

❒ หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขาย ได้เรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรอง และการปิดการขายอย่างมืออาชีพ การวิเคราะห์ลูกค้าอย่างเข้าใจ การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการรับมือการเจรจาต่อรองที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านนี้ได้ด้วยตนเอง

❒ วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้าน การเจรจาต่อรอง โดยเฉพาะการปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ อย่างได้ผล เพื่อก้าวสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หลักสูตร เทคนิคการเจรจาต่อรอง และการปิดการขายอย่างมืออาชีพ

❒ เนื้อหาหลักสูตร

- เข้าใจลูกค้า มองให้ทะลุ
- การวางแผนการขาย การเตรียมข้อมูลก่อนการเจรจา
- ทำความเข้าใจถึงความจำเป็นที่ต้องมีการเปลี่ยนแปลง
- เทคนิคการเสนอขายโดยการเจรจาต่อรอง
  - วิเคราะห์หลักการเจรจาต่อรอง ที่สร้างอำนาจและความได้เปรียบ
    - ◊ การวิเคราะห์กำหนดยุทธวิธีอำนาจต่อรอง
  - การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนเจรจา
    - ◊ สถานการณ์ของเราและคู่เจรจา
    - ◊ การวางแผนกำหนดการเจรจาต่อรอง
  - กลยุทธ์การเจรจาแบบลื่นไหลและโน้มน้าวจูงใจ
    - ◊ สถานการณ์ของเราและคู่เจรจา
    - ◊ การพิจารณาข้อเสนอ
    - ◊ การแลกเปลี่ยนข้อตกลง
    - ◊ ขอบเขตของการต่อรอง
  - สิ่งที่ควรและไม่ควรทำในการเจรจาต่อรอง
  - วิธีการจัดการเมื่อมีข้อโต้แย้ง และแก้ไขสถานการณ์
  - การยุติการเจรจา
  - การบริหารข้อมูลที่สำคัญที่เป็นประโยชน์ในการเจรจา
- **การปิดการขาย**
  - เหตุผลอะไรที่ทำให้ปิดการขายไม่ได้
  - เทคนิคการปิดการขายให้เป็นเรื่องง่ายอย่างมืออาชีพ
- สรุปทบทวนบริบทของหลักสูตร

❒ หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ พนักงานขายทุกระดับ

❒ ระยะเวลาการอบรม 1 วัน (09.00 -16.00 น.)

❒ รูปแบบการฝึกอบรม

- ◉ การบรรยาย , แบบทดสอบฝึกปฏิบัติ (Best in Practice)
- ◉ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และฝึกปฏิบัติร่วมกัน (Workshop)
- ◉ ขอบเขตเวลาการฝึกอบรม -->บรรยาย : 60 % Workshop : 40%
- ◉ สรุป และ ถาม – ตอบคำถาม

สนใจติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม ได้ที่.....**คุณอมรรัตน์** (ลูกค้าสัมพันธ์) โทร. 092-519-6625
บริษัท เอชอาร์ดี บริดจ์ คอนซัลติ้ง แอนด์ เทรนนิ่ง จำกัด / HRD BRIDGE CONSULTING AND TRAININING CO.,LTD.
Email : hrdbridge2016@gmail.com , http://www.hrdbridge.com