

กลยุทธ์ การเจรจาต่อรอง และ ศิลปะการโน้มน้าวใจ

สู่การเป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จ : ภาคปฏิบัติ

- กฎแห่งการเจรจาต่อรองที่นักขายต้องรู้
- เทคนิคการสร้างความมั่นใจ ลดความกดดัน วิตกกังวล ในการเผชิญหน้าเจรจาต่อรอง
- การวางแผนการเจรจา เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการลงสู่สนามจริงในการเจรจา
- เทคนิคการใช้วาทศิลป์ในการโน้มน้าวใจ และเจรจาต่อรอง

ไม่ว่าจะเป็นในยุคสมัยใดก็ตาม ทักษะการเจรจาต่อรอง และการโน้มน้าวใจ เป็นหนึ่งในทักษะที่สำคัญที่สุดสำหรับนักขายที่ประสบความสำเร็จ ทักษะดังกล่าวเป็นทักษะที่จำเป็นต้องผ่านการศึกษาลึกแถมทั้งวิธีการ ตลอดจนการฝึกฝน และการปฏิบัติจนเกิดเป็นความเชี่ยวชาญ เพื่อความพร้อมในการรับมือกับสถานการณ์จริงที่มักสร้างความกดดันให้กับนักขาย มือใหม่ที่ขาดประสบการณ์ หรือผู้ที่ไม่ได้เตรียมความพร้อมในการเจรจาต่อรองกับลูกค้า การสัมมนาในหลักสูตรนี้จะมุ่งสร้าง ความเป็นนักขายมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จในการเจรจาต่อรองและการโน้มน้าวใจคู่ค้า ช่วยให้ผู้เข้าสัมมนาได้เรียนรู้เทคนิค วิธีการ กลยุทธ์ และหลักการที่สำคัญต่างๆ ที่ใช้ในการเจรจาต่อรองและการโน้มน้าวใจในงานขาย

กำหนดการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่ 23 สิงหาคม 2561

(เวลา 09.00 - 16.00) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรม โนวาเทล กรุงเทพฯ เฟลินจิต

ซ.ร่วมฤดี (รถไฟฟ้า BTS สถานีเฟลินจิต)

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

3,500 + VAT 245 = 3,745 บาท

บุคคลทั่วไป

4,200 + VAT 294 = 4,494 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

หัวข้อสัมมนา

- 1. กฎแห่งการเจรจาต่อรอง ที่นักขายต้องรู้**
2. ทำความเข้าใจเกี่ยวกับ “เจรจาต่อรอง” ขั้นตอนสำคัญก่อนปิดการขาย
- 3. กิจกรรม : “จับเข่า ตั่งปัญหา”**
4. องค์ประกอบการโน้มน้าวใจและวิธีการนำไปปฏิบัติ
 - การสร้างความไว้วางใจ
 - การลดความขัดแย้งก่อนการโน้มน้าว
 - การใช้วาทศิลป์เพื่อการโน้มน้าวใจ
5. เทคนิคการสร้างความมั่นใจภายใต้การเจรจา
6. ปัญหาที่เกิดขึ้น “ก่อน” การเจรจา มีอะไรบ้าง และจะต้องรับมืออย่างไร?
7. การเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ให้พร้อมก่อนการเจรจา
 - ความสำคัญของการเก็บข้อมูล
 - การวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ เพื่อประมวลผล
8. อะไร? คือความแตกต่างในขั้นตอนการเจรจา
9. องค์ประกอบภายนอกและภายในที่มีผลต่อการเจรจา
10. องค์ประกอบสำคัญที่กำหนดบทบาทสรุปแห่งการเจรจา
11. เจรจาแบบ WIN –WIN ชนะได้จริงหรือไม่
12. เทคนิคสำคัญ ในการ “แก้ปัญหาด้วยการเจรจาที่ตรงจุด”
Paint Point and Touch Point
13. การเจรจาต่อรองจะชนะต้องแสดง 3 จุดก่อนกำหนดกลยุทธ์
- 14. การข่มขู่เวลา ในการเจรจาและการสรุป**
15. การขจัดข้อข้องใจและการนำไปสู่การปิดการขายอย่างสมบูรณ์
16. กิจกรรม : “ปะทะเจรจา”

วิทยากร

ดร.ชวัญชัย เกิดอุบล

ผู้เชี่ยวชาญและผ่านประสบการณ์จริงเกี่ยวกับการตลาดและการขาย

: ที่ปรึกษากรรมการผู้จัดการ บริษัท โรงงานน้ำปลาไทย (ตราปลาหมึก) จำกัด

บริษัท สุริย์อินเตอร์ฟู๊ดส์จำกัด และ บริษัท รอยัล ริชชี ไรท์จำกัด

: อาจารย์พิเศษโครงการบริหารธุรกิจ ภาควิชาการตลาด มหาวิทยาลัยของภาครัฐและเอกชน

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ TEL 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-64 FAX 02-555-0710