



หลักสูตร การเจรจาต่อรองและปิดการขายอย่างมืออาชีพ

วันที่ 26 มีนาคม 2562 สุขุมวิท (BTS)

หลักการและเหตุผล

ในการทำงานยุคปัจจุบันขององค์กร สิ่งที้องค์กรมักให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ขั้นตอนของการเจรจาระหว่างพนักงานขายในองค์กรของตนเองกับลูกค้า เพราะขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนที่จะบ่งบอกได้ถึงรายรับที่องค์กรจะได้หรือสูญหาย พนักงานขายจะต้องเป็นผู้ที่ประสานผลประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่ายอย่างไรให้เกิดค่าว่าลงตัว เกิดการตัดสินใจซื้อ หากจะกล่าวหาว่าพนักงานขายเก่งไม่เก่งต้องขึ้นอยู่กับขั้นตอนเจรจาก่อนการปิดการขายนี้ก็ว่าได้ จึงเป็นหน้าที่ของพนักงานที่จะต้องใช้เทคนิคการเจรจาเพื่อโน้มน้าวใจให้ลูกค้ายอมจบการขาย โดยสามารถคงความมั่นคงของความสัมพันธ์เป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีความจำเป็นอย่างมากในการสร้างสรรค์ธุรกิจให้เจริญก้าวหน้า

ดังนั้นหลักสูตร การเจรจาต่อรองและปิดการขายอย่างเหนือชั้น จึงเปรียบเสมือนเข็มทิศที่ชี้ทางออกซึ่งจะทำให้พนักงานขายได้เรียนรู้ทั้งเทคนิคและวิธีในการเจรจาต่อรองอย่างเป็นระบบรวมถึงวิธีการคิดบวก ซึ่งทำให้พนักงานคิดและตระหนักถึงมุมมองในฐานะลูกค้าและมีความเข้าใจถึงปัญหาที่ลูกค้ามีความกังวล เพื่อที่จะแก้ไขให้การขายเกิดความเข้าใจที่และลงตัวตอบสนองความต้องการทั้งกระบวนการตลอดไป

วัตถุประสงค์

- เพื่อเสริมสร้างทักษะ และกลวิธีในการเจรจาต่อรอง
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
- เพื่อเสริมสร้างทักษะในการพูดการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวและจุดใจลูกค้า
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ ความรู้ และทักษะการเจรจาต่อรองและทักษะการโน้มน้าวใจเพื่อการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการอบรม เวลา 09:00-16:00 น.

- การเจรจาต่อรองและปิดการขายให้ได้ยอด
 - กฎการเจรจาต่อรอง สำหรับนักขาย GEN Y
 - GEN Y อย่างเรา เจรจายอย่างไรให้ได้ผล
 - กลยุทธ์การครองเกมเจรจา ด้วยหลัก 3 ประการ
 - กลยุทธ์ในการเจรจาที่มีประสิทธิผล
 - อุปสรรคที่ครอบงำเมื่อต้องเผชิญหน้ากับคู่แข่ง
 - กิจกรรม "อะไรคือความแตกต่างของมืออาชีพในการเจรจา"
 - เทคนิคสุดยอดการเจรจา
 - เคล็ดลับการเจรจาให้ชนะแบบล้านเปอร์เซ็นต์
 - เทคนิคเสนอขายให้ได้ซ้ำ
 - เทคนิคปิดการขายประเภทต่างๆสำหรับ GEN Y
 - เนรมิตประตูแห่งการปิดการขาย
 - การปิดการขายด้วยกระบวนการ
 - การปิดการขาย 7 เทคนิค ปิดเพื่อชัยชนะ
 - กำหนดประเภทลูกค้าเพื่อการปิดการขาย
 - วางกลยุทธ์รูปแบบทางการขาย
 - การใช้ประโยชน์สร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า
 - เทคนิคสุดท้ายการสร้างสิ่งที่จับต้องได้เพื่อปิดการขายอย่างสมบูรณ์
- วิธีการฝึกอบรม : บรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ และการฝึกปฏิบัติ

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร การเจรจาต่อรองและปิดการขายอย่างมืออาชีพ

ราคาปกติท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,173 บาท

สมัครก่อนวันที่ 22 มีนาคม 2562 **เหลือเพียง!** ท่านละ 3,500 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email
2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email
3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email
4. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email
5. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ เบอร์ต่อ..... โทรสาร

หมายเหตุ



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามต้น เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

- เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

การแจ้งยกเลิก : ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธุรการ ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง