

การจัดการข้อโต้แย้ง การเจรจาต่อรอง และการปิดการขายอย่างมืออาชีพ (Professional Negotiation . Handling Objection and Close Selling)

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและเจรจาต่อรอง และการปิดการขายอย่างมืออาชีพ การวิเคราะห์ลูกค้าอย่างเข้าใจ การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการรับมือเมื่อลูกค้าโต้แย้งและการเจรจาต่อรองที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านนี้ได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้าน การจัดการข้อโต้แย้งและการเจรจาต่อรอง โดยเฉพาะ การปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ อย่างได้ผล เพื่อก้าวสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

- เข้าใจลูกค้า มองให้ทะลุ
- ขั้นตอนและการบริหารจัดการลูกค้าในการขาย
- การจัดการข้อโต้แย้ง
 - ลักษณะของข้อโต้แย้ง
 - แนวทางการจัดการ
 - ตัวอย่างคำพูดในการจัดการข้อโต้แย้ง
 - กิจกรรม การรับมือเมื่อลูกค้าโต้แย้ง
- การเจรจาต่อรอง
 - วิเคราะห์หลักการเจรจาต่อรอง
 - การวิเคราะห์ปัจจัยที่นำมาใช้ในการเจรจาต่อรอง
 - การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนเจรจา
 - สถานการณ์ของเราและคู่แข่ง
 - การวางแผนกำหนดตารางการเจรจาต่อรอง

- กลยุทธ์การเจรจาแบบสั้นไหล
 - การสำรวจความต้องการคู่เจรจา
 - การพิจารณาข้อเสนอ
 - การแลกเปลี่ยนข้อตกลง
 - ขอบเขตของการต่อรอง
- สิ่งที่ดีและไม่ดีในการเจรจาต่อรอง
- ทักษะที่ดีในการเจรจาต่อรอง
- การยุติการเจรจา
- กิจกรรมการเจรจาต่อรอง
- การปิดการขาย
 - “7” เหตุผลที่ทำให้ปิดการขายไม่ได้
 - เทคนิคการปิดการขายอย่างมืออาชีพ
- สรุปบททวนบริบทของหลักสูตร

ผู้เข้าอบรม : พนักงานขายทุกระดับ

วิทยากร : อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา