



การเจรจาต่อรองและปิดการขายอย่างมืออาชีพ สำหรับนักขาย GEN Y

ในปัจจุบันผู้ทำงานด้านการขายมีความเหลื่อมล้ำทางด้านอายุกับลูกค้าเป็นอย่างมาก ทำให้การขายเกิดความไม่น่าเชื่อถือ เพราะการเจรจาและการโน้มน้าวเป็นจุดอ่อนของนักขายสายเลือดใหม่ที่ขาดประสบการณ์เรื่องความน่าเชื่อถือ อีกทั้งการเจรจาต่อรองยังหมายถึงการใช้เทคนิค บุคลิกภาพและทักษะเป็นอย่างมาก ซึ่งการเจรจาต่อรองจำเป็นต้องพึ่งทักษะการอ่านความต้องการ การจัดการประเด็นที่เป็นปัญหา การเข้าใจในคำพูดและข้อจำกัดในข้อต่อรองจึงจะสามารถพิชิตใจลูกค้าได้ ดังนั้นนักขายสายเลือดใหม่อย่าง GEN Y จึงจำเป็นต้องยกระดับทั้งวิธีการและการสร้างแต้มต่อเพื่อจะสามารถนำพาลูกค้าไปสู่ประตูปิดการขายได้แบบไม่เสียเปรียบ

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + เสริมสร้างทักษะ และกลวิธีในการเจรจาต่อรองสำหรับนักขาย GEN Y
- + เข้าใจถึงหลักจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจคน
- + เสริมสร้างทักษะในการพูดการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวและจูงใจคู่เจรจา
- + สามารถประยุกต์ ความรู้ และทักษะการเจรจาต่อรองและทักษะการโน้มน้าวใจเพื่อการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อเรียนรู้ :

- + ค้นหาการเจรจาต่อรองและปิดการขายให้ได้ยอดเยี่ยม
 - > กฎการเจรจาต่อรอง สำหรับนักขาย GEN Y
 - > GEN Y อย่างเรา เจรจายังไงให้ได้ผล
 - > กลยุทธ์การครองเกมเจรจา ด้วยหลัก 3 ประการ
 - > **Workshop** “ฝึกการเจรจาไม่ให้เสียเปรียบ”
- + เทคนิคสุดยอดการเจรจา
 - > เคล็ดลับการเจรจาให้ชนะแบบล้านเปอร์เซ็นต์
 - > เทคนิคเจรจาประเภทต่างๆ สำหรับ GEN Y
 - > เทคนิคเจรจาเพื่อให้มีโอกาสจบการขาย
 - > Workshop “เจรจาสไตล์กับ CASE STUDY”
- + เสนอแนะการปิดการขายอย่างมืออาชีพไม่ให้พลาด
 - > การปิดการขาย 7 เทคนิค ปิดเพื่อชัยชนะ
 - > กำหนดประเภทลูกค้าเพื่อการปิดการขาย
 - > การใช้ประโยชน์สร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าเพื่อปิดการขาย
 - > เทคนิคสุดท้ายการสร้างสิ่งที่จับต้องได้เพื่อปิดการขายอย่างสมบูรณ์
- + สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยายแบบกระชับ (Mini-lecture)
- + กิจกรรมเรียนรู้กลุ่มด้วย Workshop และฝึกปฏิบัติ พร้อมคำแนะนำจากวิทยากร
- + เรียนรู้จากกรณีศึกษา การยกตัวอย่าง และกิจกรรมกลุ่ม พร้อมคำแนะนำในการนำไปปรับใช้
- + อภิปรายและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกับผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + พนักงานขายทุกระดับ โดยเน้นระดับที่ผ่านงานขายมาเบื้องต้นและต้องเผชิญกับลูกค้าหลากหลายวัย

หมายเหตุ : เนื้อหา Tailor-made ได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถปรึกษาโดยตรงกับวิทยากร ที่ไอดีไลน์ C_orawong