

The Art of Negotiation

การเจรจาต่อรองและปิดการขายแบบมืออาชีพ

ระยะเวลา 1 วัน

หลักการและเหตุผล

การเจรจาต่อรองและปิดการขาย ถือเป็นขั้นตอนสำคัญของการขาย เจรจาธุรกิจ และการทำสัญญาต่างๆ เพราะ ทุกสิ่งทุกอย่างที่องค์กรเตรียมพร้อม ก็เพื่อขายให้สำเร็จ เปรียบเสมือน เกมฟุตบอลที่ทุกตำแหน่งช่วยกันล่าเลี้ยงบอล และฝากความหวังสุดท้ายไว้ที่ทักษะการยิงประตูของกองหน้า นั่นเอง ดังนั้น หากต้องการเพิ่มยอดขายให้เติบโตอย่างก้าวกระโดดนั้น ทักษะในด้านการเจรจาต่อรองและปิดการขาย คือ สิ่งจำเป็นที่สุด

การเจรจาต่อรองและปิดการขาย ใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์มากมาย รู้เขา-รู้เรา ทั้งในด้าน ตัวบุคคล สินค้าและบริการ การอ่านลูกค้าให้ออก เข้าถึงข้อมูล แยกแยะประเด็นสำคัญได้ สามารถสร้างบรรยากาศที่ดี รู้จังหวะปิดการขาย ไม่เร็วไม่ช้า แต่ตรงประเด็น ด้วยวิธีการที่เหมาะสมกับ ลูกค้าแต่ละกลุ่มบุคคล และกรณีต่างๆ ซึ่งไม่มีสูตรสำเร็จตายตัว

อย่างไรก็ตาม กระบวนการทั้งหมดนี้ สามารถฝึกฝนให้แข็งแกร่งขึ้นได้ ผู้เข้าอบรมสามารถมีทักษะเจรจาต่อรอง และปิดการขายอย่างทรงพลังขึ้นได้

โดยในหลักสูตรนี้ จะทำให้เข้าใจถึง หัวใจสำคัญ และ จิตวิทยาการเจรจา มองเห็นภาพใหญ่ของเกมการขาย โดยเน้นเจาะลึกไปที่เทคนิคในการเจรจาต่อรอง และปิดการขาย ซึ่งทั้งหมดนั้น จะได้เรียนรู้จากทฤษฎี และฝึกฝนจากกิจกรรมมากมาย เพื่อความเข้าใจ และสามารถนำไปใช้ได้จริงอย่างมืออาชีพ

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีทักษะในการเจรจาต่อรองและปิดการขายได้แบบมืออาชีพ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าถึงลูกค้า เข้าใจกลไกการตัดสินใจซื้อของลูกค้า
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถสร้างยอดขายเติบโตขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง ไร้ขีดจำกัด
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจกระบวนการ, นำไปใช้ และถ่ายทอดให้ทีมงานได้

รายละเอียดหลักสูตร

- หัวใจสำคัญ และ จิตวิทยาในการเจรจาต่อรอง
- เกมการขาย และ ดุลยภาพของการปิดการขาย
- การปิดการขายลูกค้า 4 ประเภท (DISC, ดินน้ำลมไฟ)
- กระบวนการเจรจาต่อรองแบบมืออาชีพ (Sand Clock Model 5 Steps)
 - การค้นหาข้อเท็จจริง ด้วย MANHA Model (Fact Finding)
 - การเปิดใจเพื่อสร้างบรรยากาศความไว้วางใจ (Approach)
 - การนำเสนอสินค้าบริการให้ตรงจุด (Product Presentation)

- การตอบข้อโต้แย้ง (Negotiation)
- การปิดการขาย (Close sale)
- การเตรียมความพร้อมเพื่อการเจรจาต่อรอง และปิดการขาย
- สิ่งที่ต้องทำและไม่ควรทำ ในการเจรจาต่อรอง และปิดการขาย
- เคล็ดลับการตอบข้อโต้แย้ง 3 รูปแบบ
 - เทคนิควิธีการถามเพื่อค้นหาประเด็นสำคัญที่แท้จริง (Sell with Question)
 - เทคนิคการหาเวที (Abraham Lincoln Model)
 - เทคนิคการโน้มน้าว (Feel , Felt , Found Model + Selling Point)
- เคล็ดลับการปิดการขาย 5 รูปแบบ
 - เทคนิค Stair Steps
 - เทคนิค T-Bar (Benjamin Franklin Style)
 - เทคนิค การสร้างข้อจำกัด
 - เทคนิค ข้อสรุป
 - เทคนิค ทีกทักปิดการขาย
- การขาย หลังจากการปิดการขายไม่สำเร็จ
- ปัญหาของการปิดการขาย และวิธีการแก้ไข
- กิจกรรมกลุ่ม เพื่อฝึกฝนและแสดงบทบาทสมมติ (Roleplay)

รูปแบบการฝึกอบรม

(ทฤษฎี 40% ปฏิบัติ 60%)

- การบรรยาย เนื้อหาและแบ่งปันประสบการณ์
- การระดมสมอง เพื่อตั้งศักยภาพร่วมกัน
- กิจกรรมกลุ่ม และ การแสดงบทบาทสมมติ (Roleplay)

ผู้ที่เหมาะจะเข้ารับการอบรม

ผู้จัดการ, หัวหน้าฝ่ายขาย และพนักงานขาย