



Course:

Strategic Sales Negotiation Skill

ทักษะการเจรจาต่อรองในงานขาย

Course ID: BN110014

Duration: 2 days (9:00 – 16:30)

Instructor:

หลักการและเหตุผล:

การเจรจาต่อรองเป็นศาสตร์และศิลป์ที่สำคัญสำหรับนักขายในการโน้มน้าว แลกเปลี่ยน ยื่นข้อเสนอในการสรุปปิดการขาย เพราะกระบวนการขายได้เดินมาถึงใกล้ปากทางออกของการได้ออเดอร์ใบสั่งซื้อแล้ว ซึ่งต้องอาศัยทักษะการสื่อสารที่ยอดเยี่ยมในการอ่านสัญญาณการซื้อที่ปรากฏออกมาทางภาษากายของลูกค้า และความสามารถในการเจรจาต่อรองปรับแต่งข้อเสนอ การใช้เทคนิคของนักวางกลยุทธ์การขาย จะช่วยส่งเสริมและสนับสนุนให้การขายครั้งนั้นสำเร็จลุล่วงไปได้ไม่ยากเย็นนัก และยังสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน หรือปกป้องส่วนแบ่งการตลาดของตนเองในพื้นที่/เขตการขายได้มิให้เสียเปรียบอีกด้วย

หลักสูตรนี้จึงได้ออกแบบขึ้น สำหรับการพัฒนาความรู้ ความเข้าใจของการนำทฤษฎี และกลยุทธ์การเจรจาต่อรองมาผสมผสานกัน เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการเจรจาต่อรองทางการขาย การบริหารความขัดแย้งอย่างสร้างสรรค์ ภายใต้ปัจจัยแห่งการแข่งขันที่เศรษฐกิจผันผวนได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์

- พัฒนาความรู้ ความเข้าใจด้านทฤษฎีและกลยุทธ์การเจรจาต่อรองซึ่งเป็นศาสตร์และศิลป์แห่งความสำเร็จในงานขายโดยเฉพาะ
- เสริมสร้างความสามารถในการเจรจาต่อรองทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ
- เรียนรู้เทคนิคการบริหารความขัดแย้งอย่างสร้างสรรค์
- เพิ่มหลักการคิดเพื่อการสร้างกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง และการบริหารความขัดแย้งที่เหมาะสมกับความแตกต่างของสภาพการณ์ได้
- สามารถนำความรู้ไปปรับใช้ในการพัฒนาศักยภาพของตนเองให้บรรลุเป้าหมายแห่งความสำเร็จของตนเองและธุรกิจ

หัวข้อการบรรยาย

- กรอบความคิดและการสร้างแนวทางในการการเจรจาต่อรอง
- การนำทฤษฎีและกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง
- กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง หลักการรับมือ และการตอบโต้แบบชนะ ชนะ
- อำนาจ และการสร้างพลังอำนาจในการเจรจาต่อรอง
- B-A-T-N-A : Best Alternative To A Negotiated Agreement แนวคิดการเจรจาต่อรองที่ดีที่สุด
- R-E-S-P-E-C-T : การเจรจาต่อรอง 7 ขั้นตอน
- เทคนิคและกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง 10 แบบ



- ยื่นข้อเสนอก่อน
- สร้างคู่แข่งลง
- ผู้ขายผู้ดี
- ไม่มีอำนาจ
- ไม่มีเวลา
- ถ่วงเวลา
- แลกเปลี่ยน
- ตีอำ
- เร่งรัด
- ชักแม่น้ำทั้งห้า
- จิตวิทยาการอ่านสัญญาณการซื้อขายและการปิดการขาย
- 8 เทคนิคจัดการกับข้อโต้แย้ง
 - Yes but
 - Track Why
 - ศอกกลับ
 - ชงเอง กินเอง
 - เปรียบเทียบ
 - ชดเชย
 - เลือกตอบ
 - Feel-Felt-Found
- 7 กลยุทธ์ปิดการขาย
 - ขอตรงๆ
 - กับดักช่างทาสี
 - Two Choice To Closed
 - เสียโอกาส
 - ข้อเสนอพิเศษ
 - Balanced Sheet
 - Reference
- หลุมพรางและกับดักกับวิธีการรับมือ
- ประโยคติดปากในการเจรจาต่อรองที่ได้ผล

เหมาะสำหรับ

- พนักงานขายทุกระดับ ผู้จัดการฝ่ายขาย และผู้สนใจทั่วไป ที่ต้องการพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองในงานขายให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น



Why Boston Network?

- **World Class Curriculum** - our course curriculums incorporate best-in-business thinking and practices and are designed for all organizational levels.
- **Renowned Trainers** - all our seminars, conferences are led by senior executives, managers, authors, educators, consultants, even CEOs. They're not only skilled speakers, but top business practitioners who have been in the trenches
- **Satisfaction Guarantee** - we are totally focused on customer satisfaction. Our 100% customer satisfaction guarantee is the factor that will distinct us from others.
- **Experienced Training Specialist** - with more than five years of experiences, we bring in latest business know-how, world-class cutting edge management knowledge, and valuable insights to Thai society. We held over 200 seminar events each year with more than 10,000 executive participants countrywide.



100% Satisfaction Guarantee

After attending Boston Network seminar or event, if you are not fully satisfied that we have delivered everything promised. Simply notify the seminar administrator by the lunch break and we will refund the entire registration fee.