



## Course outline

หลักสูตร ทักษะการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจสำหรับนักขายมืออาชีพ

หลักสูตร 1 วัน

โดย

อาจารย์ นันทชัย อินทรอักษร

### หลักการ/ แนวความคิด

การขายไม่ว่าในยุคใดสมัยใด ก็ต้องพึ่งพาการนำเสนอ การเจรจาต่อรอง และการโน้มน้าว จากนักขาย ถึงแม้การขายในปัจจุบันจะมีเครื่องมือ มีเทคโนโลยี หรือเทคนิคด้านอื่น ๆ เข้ามาช่วยก็ตาม แต่ทักษะการขาย การเจรจาต่อรอง และการโน้มน้าว ก็ยังเป็นคุณสมบัติที่ขาดไม่ได้ การจะนำเสนองานขาย เจริญก้าวหน้า และโน้มน้าวใจได้ดี จำเป็นต้องอาศัยการเรียนรู้ควบคู่ไปกับประสบการณ์ ความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป สภาพตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป และการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นทำให้นักขายจำเป็นต้องเรียนรู้และพัฒนาตามให้ทัน

### วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. ให้เกิดการเรียนรู้ และเข้าใจถึงการนำเสนองานขายที่ดี และการเจรจาโน้มน้าวแบบมืออาชีพ
2. เพื่อให้สามารถจัดการกับการขาย และสภาพการแข่งขันได้
3. สร้างทักษะการเป็นนักบริหารงานขายที่ประสบความสำเร็จอย่างมืออาชีพ และต่อสู้ในสมรภูมิธุรกิจปัจจุบันได้เป็นอย่างดี

## รายละเอียดเนื้อหาตามหลักสูตร

1. หลุมพรางของนักขายมือทอง
  - ความเข้าใจที่ผิด ๆ ด้านการขาย
  - การทำการบ้านที่ดี หัวใจความสำเร็จ
2. ทักษะนำเสนอขาย การเจรจาต่อรอง และโน้มน้าวใจอย่างมืออาชีพ
  - การเตรียมตัวสำหรับการนำเสนอขาย
  - เทคนิคการสร้างความประทับใจ
  - การอ่านลูกค้า
  - การเจรจาต่อรอง
3. ศาสตร์สมัยใหม่สำหรับการขาย
  - สัจธรรมสำหรับการขาย
  - การจัดการกับคำปฏิเสธ
  - ทักษะการตั้งคำถาม ทักษะการฟัง
4. เครื่องมือสำหรับนักขายมืออาชีพ
  - Sales Insight การมองทะลุระบบการขาย
  - Sales and Account Management การขายกับการบริหารลูกค้า
  - Marketing and Technology
  - การใช้เครื่องมือทางการตลาดและเทคโนโลยี
  - เทคนิคปิดการขายอย่างมืออาชีพ

## รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

- ★ การบรรยาย 40%
- ★ เกม/ กิจกรรมกลุ่ม/ ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 60%

\*\*\*\*\*

## ผู้ประสานงานหลักสูตร



อ.นัน



084-4344-971



thematrixtraining@gmail.com



<https://www.thematrixtraining.com/>