

เทคนิคการนำเสนอเพื่อขายและเจรจาต่อรอง



วิทยากร

อาจารย์พอเทพ ฉันทนาวิ

22/10/86

เทคนิคการนำเสนอเพื่อขายและเจรจาต่อรอง

เพื่อเสริมสร้างมิติใหม่ของการนำเสนอขาย เปลี่ยนเทคนิคการนำเสนอขายจากเรื่องที่ยุ่งยาก นำตื่นเต้นกังวลใจ ให้กลายเป็นเรื่องง่ายๆ น่าสนุก และมีความสุขในการนำเสนอ เสริมสร้างทักษะของนักขายมืออาชีพ และพัฒนาเทคนิคการนำเสนอขายสมัยใหม่ ที่แปลกใหม่ไม่ธรรมดาพร้อมทั้ง กลยุทธ์ สูตรเด็ด ทำทลายความสำเร็จ ปิดการขายได้ ซึ่งจะทำให้ได้รับประโยชน์เต็มเปี่ยม และเกิดความประทับใจทั้งผู้นำเสนอขายและผู้รับฟังการนำเสนอ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้รู้และเข้าใจถึงหลักการและเทคนิคการนำเสนอที่มีประสิทธิภาพ
2. สามารถปรับรูปแบบการนำเสนอเพื่อการขายให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. ฝึกทักษะการวางแผนและการเตรียมการนำเสนอการขายอย่างเป็นระบบ
4. สามารถใช้เทคนิคในการโน้มน้าวและจูงใจลูกค้าตลอดจนสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า
5. เกิดทักษะในการนำเสนอการขาย เพื่อตอบโต้ผลลัพธ์ทางธุรกิจ
6. ฝึกทักษะการฟัง-การตอบคำถามตามสถานการณ์ต่าง ๆ
7. เรียนรู้ทักษะการเจรจาต่อรองอย่างไม่เป็นรองใคร และนำไปประยุกต์กับงานขายได้จริง

เนื้อหาหลักสูตร เวลา 09.00-16.00 น.

เทคนิคการนำเสนอเพื่อขาย

1. หลักการและเทคนิคการนำเสนอ : จุดเริ่มต้นของการเป็นผู้นำเสนอและถ่ายทอดที่มีประสิทธิภาพ
 - การสร้างความเชื่อมั่นและพัฒนาบุคลิกภาพของผู้นำเสนอ
 - การรับรู้ของผู้ใหญ่และการวิเคราะห์บุคลิกภาพของผู้ที่อยู่ในที่ประชุม
 - การอ่านภาษากายของผู้ฟัง
 - ฝึกการใช้ภาษากาย : การนำเสนองานเพื่อขาย / โครงการต่าง ๆ
 - การนำเสนอให้กับกลุ่มที่มีความต้องการแตกต่างและหลากหลาย
2. ศิลปะและเทคนิคการนำเสนอและการถ่ายทอดในรูปแบบต่าง ๆ
 - หลักการนำเสนอด้วย เทคนิค POST
 - i. P = Problem
 - ii. O = Opportunities
 - iii. S = Situation
 - iv. T = Threat

- เคล็ดลับในการดึงดูดความสนใจ
 - ศิลปะการตั้งคำถามเพื่อให้ผู้รับสาร (ผู้ฟัง) มีส่วนร่วม
 - การประยุกต์ใช้สื่อ เครื่องมือ อุปกรณ์ เทคนิควิธีการนำเสนอ และกิจกรรมเกม
 - การประยุกต์ใช้การนำเสนอให้เข้ากับหลักการขาย - รู้เรา รู้เขา เทคนิคการนำเสนอขายสมัยใหม่
3. หลักการนำเสนอเพื่อการตลาดและการขายเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือต่อศรัทธา
- นำเสนออย่างไรให้มีประสิทธิภาพ
 - 60 วินาทีแรกและสุดท้าย การดึงดูดให้ทุกคนหันมาฟังคุณ
 - Body language (Posture, Gesture, Eye Contact, Facial Expression)
 - การเกริ่นนำที่ดีมีวิธีการอย่างไร
 - โยนคำถาม
 - สร้างความสงสัย
 - ใช้บทกวี
 - มีบันทึง
4. การวางแผน และการจัดทำโครงสร้างการนำเสนอเพื่อการขาย
- การเตรียม / การวิเคราะห์เนื้อหา/ ออกแบบ/จัดทำโครงสร้างเนื้อหาการนำเสนอขาย
 - การใช้สื่อประกอบการนำเสนอขายที่ไม่ธรรมดา (หลัก 6B)
 - การสร้างบรรยากาศ
5. เทคนิคการจูงใจและโน้มน้าวผู้ฟัง (ลูกค้า) เพื่อการตัดสินใจซื้อ
- การตอบคำถามและจัดการกับสถานการณ์ยุ่งยาก
 - สูตรสำเร็จการนำเสนอการตลาดและการขายให้หน้าสนใจชวนติดตาม
6. ฝึกปฏิบัติการนำเสนอเพื่อการขาย และข้อเสนอแนะจากวิทยากร
7. สรุปประเด็นข้อควรทำ/ไม่ควรทำในการนำเสนอ และตอบข้อซักถาม



เทคนิคการเจรจาต่อรอง

- ความสำคัญของการขายกับการเจรจาต่อรอง
- กระบวนการเจรจาต่อรอง 7 ขั้นตอน (R-E-S-P-E-C-T)
 - การเตรียมพร้อม รู้เขา รู้เรา Ready
 - การสำรวจความต้องการของลูกค้า Explore
 - การส่งสัญญาณและอ่านปฏิกริยาของลูกค้า Signal
 - การพิสูจน์และพิจารณาข้อเสนอของลูกค้า Probe
 - การแลกเปลี่ยนข้อตกลงและการปรับแต่งเงื่อนไขต่างๆ Exchange
 - การปิดการเจรจา Close
 - การมัดปมการเจรจา Tie Up

- กลยุทธ์การเจรจาต่อรองสู่ชัยชนะ
 1. Give and Take
 2. Bad and Worse
 3. Last Straw
 4. Best Price
 5. Wait for rainy day
 6. High Price
 7. Low Price
 8. Change gear
 9. Split Items
 10. Power Limited
 11. Top Secret
 12. Fish Nibble
- VDO Clip : Power of Negotiation
- การสร้างพลังอำนาจในการเจรจาต่อรอง-ทำอย่างไรสำหรับนักขาย
- หลุมพรางการเจรจาต่อรองของการเจรจาต่อรอง

<u>วิธีการฝึกอบรม</u>	บรรยาย 20% ผู้เรียนฝึกปฏิบัติ 70% (นำเสนอรายบุคคล พร้อมกับบันทึก VDO) และให้คำแนะนำข้อเสนอแนะ 10%
ระยะเวลาการฝึกอบรม	2 วัน
<u>ระดับผู้เข้าร่วมสัมมนา</u>	เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย หัวหน้าฝ่ายขาย Sales Engineer และผู้ที่น่าสนใจในหลักสูตรดังกล่าวเพื่อพัฒนาศักยภาพของตนเอง
จำนวนผู้เข้าอบรมที่เหมาะสม	ไม่เกิน 25 คน
<u>การติดต่อ</u>	คุณอรัญญา ชัยเดชสุริยะ(ตุ้ม)
โทรศัพท์	02-1753330 , 086-6183752

