

ทักษะการเจรจาต่อรองกับช่องทางโมเดิร์นเทรด

Negotiation Skills with Modern Trade

📌 หลักการและเหตุผล

การนำเสนอขายสินค้าผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรด เป็นเรื่องละเอียดอ่อน นักขายหรือนักการตลาดที่ไม่รู้หลักในการเจรจาต่อรองที่ถูกต้อง นอกจากจะเสียงบประมาณโดยไม่จำเป็นแล้ว ยังต้องพบกับปัญหาที่ตามมาคือ สินค้าที่ขายไม่ออก ถ้าไรที่ได้ไม่คุ้มค่า งบที่ใช้จ่ายเกินความจำเป็น ทั้งนี้เพราะช่องทางโมเดิร์นเทรดแต่ละช่องทางจะมีคุณลักษณะที่ต่างกันออกไปคู่เจรจาในแต่ละช่องทางก็แตกต่างกัน ดังนั้นผู้ที่เข้าใจความแตกต่างนี้เท่านั้น จึงจะเป็นผู้ประสบความสำเร็จในช่องทางโมเดิร์นเทรด

หลักสูตรนี้ จึงถูกออกแบบมาเพื่อให้นักขายหรือนักการตลาด มีความรู้ ความเข้าใจที่ถูกต้องในการเจรจากับช่องทางโมเดิร์นเทรด เปรียบเสมือนการเรียนสัปดาห์ได้คุณภาพเพราะผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้จากวิทยากรมืออาชีพที่พร้อมจะถ่ายทอดประสบการณ์และผู้เข้าอบรมยังได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์กันในกลุ่มระหว่างการฝึกปฏิบัติอย่างเต็มที่

📌 วัตถุประสงค์

- เข้าใจคุณลักษณะของ Modern Trade แต่ละกลุ่ม
- เข้าใจหลักและเทคนิคการเจรจาต่อรองกับ Modern Trade
- สามารถวิเคราะห์ความต้องการและประเมินสถานการณ์ต่างๆของคุณเจรจา
- เรียนรู้เทคนิควิธีการตั้งคำถามและการนำเสนอได้ตรงเป้าหมาย
- ทราบเทคนิคและกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองกับคู่ค้าในแต่ละสถานการณ์
- สามารถนำไปปรับใช้ในการเจรจากับห้าง Modern Trade

📌 เนื้อหา

- การประเมินสถานการณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับคู่เจรจา
- การวิเคราะห์หาความต้องการที่แท้จริงของคุณเจรจา
- วิธีการตั้งประเด็นคำถาม เพื่อรวบรวมข้อมูลของคุณเจรจา
- อธิบายถึงคุณลักษณะของ ช่องทางโมเดิร์นเทรด ในแต่ละกลุ่ม
- เทคนิคและขั้นตอนการเจรจาต่อรองต่างๆ ในช่องทางโมเดิร์นเทรด
- วิธีการนำเสนอทางเลือกกับคู่เจรจา เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- ประเด็นตัวอย่างต่างๆ ในการเจรจาต่อรองกับช่องทางโมเดิร์นเทรด
- Workshop ฝึกปฏิบัติตัวอย่างต่างๆในช่องทางโมเดิร์นเทรด

📌 วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

📌 วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ



เหมาะสำหรับ

ผู้จัดการขาย (Sales Manager) ผู้จัดการการตลาด (Marketing Manager) ผู้บริหารงานขาย (Sales Management)
หัวหน้าทีมขาย (Sales Supervisor) หัวหน้าทีมการตลาด (Marketing Supervisor) พนักงานขาย (Sales
Executive) เจ้าหน้าที่ขาย (Sales Officer)