

หลักสูตร เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย Professional Selling Technique for Increasing Sales Volume

สัมมนา Online วันพุธที่ 20 มกราคม 2564 เวลา 09.00-16.00น.

ที่มาของหลักสูตร

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบมีเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะต้องรู้ วิเคราะห์ลูกค้า เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการเสนอขายสินค้าและบริการ เทคนิคในการวิเคราะห์ และค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ตามมาด้วยเทคนิคในการนำเสนอขายสินค้าที่เหนือคู่แข่ง และเข้าใจถึงเคล็ดลับและเทคนิคการให้คำปรึกษา และการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ได้ในระยะยาว การจัดการข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและการปิดการขายที่สร้างความพอใจแก่ทั้งสองฝ่าย ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดก็ตามของการขาย เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้นั้นไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

สิ่งที่ได้รับการฝึกอบรม

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการขายอย่างเป็นระบบ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง
- เทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ
- เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมรู้เทคนิคการรักษาความสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำ

หัวข้อบรรยาย

Module 1 : Sales Attitude , Concept & Process

- ❖ ความหมายและความเข้าใจในสำคัญของงานขาย
- ❖ Workshop : ปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย
- ❖ แนวคิด และทัศนคติที่ดี ถูกต้อง ที่พร้อมเป็นภูมิป้องกัน
- ❖ กฎเหล็ก : ข้อห้ามของนักขายที่ไม่ควรทำ
- ❖ เจาะลึกเทคนิคการขาย B2B & B2C แบบที่ปรึกษาการขาย
- ❖ ทำไมลูกค้าต้องซื้อสินค้าและบริการจากเราเท่านั้น
- ❖ คุณสมบัติพนักงานขายมืออาชีพแบบ Top Sales

Module 2 : Sales Smart , Analysis & Planning

- ❖ บุคลิกภาพ การวางตัว และการสร้างมาด (การแต่งกาย , การดูแลตนเอง , ท่วงท่าอิริยาบถ , มารยาท)
- ❖ กระบวนการค้นหาลูกค้าที่มีบทบาทในการตัดสินใจซื้อ
- ❖ การวิเคราะห์ลูกค้า และค้นหาความต้องการที่แท้จริง
- ❖ Practice : วิเคราะห์ลูกค้า และคำถามเชิงลึก
- ❖ เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าอย่างเป็นขั้นตอน

Module 3 : Sales Presentation & Sales Point

- ❖ เทคนิคการนำเสนองานหรืองานโปรเจกต์ให้โดนใจ
- ❖ หลักการขายความคิดเพื่อการนำเสนอให้น่าสนใจและคล้อยตาม
- ❖ การวิเคราะห์ และปรับเปลี่ยนช่องทางการขายใหม่ให้ทันสมัย (Online Marketing, Product Page & Page Review)
- ❖ เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าให้เหนือกว่าคู่แข่งชั้น
- ❖ Workshop : ค้นหาจุดขาย (Sales Point)

Module 4 : Sales Resolution , Closing & Evaluation

- ❖ การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้งในการขาย
- ❖ เทคนิคการปิดการขาย ให้เป็นเรื่องง่าย และแนบเนียน
- ❖ การรักษาสายสัมพันธ์ และการให้บริการหลังการขาย
- ❖ การประเมินผลการปฏิบัติงานขาย
- ❖ เทคนิคการใช้โทรศัพท์ในงานขายอย่างมืออาชีพ
- ❖ Workshop : แก้ไขปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย



บรรยายโดย อาจารย์ สุกิจ ตริยูทรวัฒนา

วิธีการ และรูปแบบการฝึกอบรม

การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบฝึกปฏิบัติ ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และข้อสรุปการแก้ไขปัญหาทางการขายจากบริบทเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย และนำมาทำ Workshop

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล

หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

- อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- อนุมัติครบมอบให้

