

โครงการอบรม เทคนิคการขายเพื่อพิชิตเป้าหมาย 100%

(Sales techniques to achieve 100% goals)

โดย อ.รัชเดช อติเกษม

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันในธุรกิจที่มีกิจกรรมการขายเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนยอดขายมักจะประสบปัญหาและอุปสรรคทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกขององค์กร ปัจจัยภายนอกองค์กรคือจากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการเข้าถึงลูกค้าที่ง่ายขึ้นทั้งจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามามากขึ้น ส่งผลให้กิจกรรมการขายขององค์กรจำเป็นต้องขายเชิงรุกมากยิ่งขึ้นเพื่อจะได้แข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ ซึ่งมีผลกระทบต่อปัจจัยภายใน และหนึ่งในปัจจัยภายในองค์กรที่เป็นหัวใจในการขับเคลื่อนยอดขายนั่นก็คือ "ฝ่ายขาย" ที่ต้องกระตือรือร้นมากขึ้นในการใช้ทักษะและเทคนิคต่าง ๆ เพื่อตอบสนองเป้าหมายที่ได้รับ ส่งผลทำให้พนักงานขายเกิดความกดดันมากขึ้น ทำให้ยอดขายลดลง และการลาออกของพนักงานขายที่มีแนวโน้มมากขึ้น จากปัญหาดังกล่าว จึงได้จัดทำโครงการ "ปลุกพลังนักขายในตัวคุณ" ขึ้นเพื่อเพิ่มพูนความรู้ ปรับความคิดมองเป้าหมายในมุมมองที่เป็นบวกมากยิ่งขึ้น ขวัญกำลังใจดีขึ้น และเข้าใจผลิตภัณฑ์ของบริษัทมากยิ่งขึ้น และสามารถเข้าใจวิธีการขายผลิตภัณฑ์ด้วยผลประโยชน์รวมทั้งได้ฝึกฝนการขายอย่างเป็นระบบและมีทิศทางที่ชัดเจน ส่งผลให้องค์กรมียอดขายเพิ่มมากขึ้น และลดอัตราการลาออกของพนักงานขายได้

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะได้รับการปรับทัศนคติต่อเป้าหมายมีความชัดเจนต่อเป้าหมายในชีวิตที่ชัดเจนมากขึ้น
2. ผู้เข้าอบรมได้รับการทบทวนผลิตภัณฑ์ที่มีและเข้าใจจุดขายของผลิตภัณฑ์ได้
3. ผู้เข้าอบรมได้รับการฝึกฝนการขายจากการ Role-Play ด้วยขั้นตอนการขายที่ถูกต้องและแนวทางการตอบข้อโต้แย้งที่ดี
4. ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ความเข้าใจในการบริหารกิจกรรมการขายอย่างมีทิศทางที่ชัดเจนได้

เนื้อหาหลักสูตร

1. คลินิกนักขาย ค้นหาปัญหาและอุปสรรคการขาย
2. ปลดล็อคความคิด ค้นหาเส้นทางสู่ความสำเร็จ
3. สูตรเพื่อพิชิตความสำเร็จการขาย (KASH)
4. Attitude (ทัศนคติ) ปัจจัยภายใน และ ปัจจัยภายนอก
5. ค้นหาสิ่งขับเคลื่อนความคิดคุณ และเข้าใจคุณค่าอาชีพคุณ
6. 3 ขั้นตอนพิชิตความสำเร็จ

7. พัฒนาความรู้เข้าใจผลิตภัณฑ์ และจุดขาย
8. การเสนอขายด้วยผลประโยชน์
9. Skills พัฒนาทักษะการขายด้วยสูตร 3 ใจ
10. Habit- การบริหารกิจกรรมการขายอย่างเป็นระบบ

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

พนักงานขาย (Sales) ทุกธุรกิจ

วิธีการอบรม การบรรยาย การทำ Workshop บทเจรจาการขาย การแสดงบทบาทสมมุติ (Role-Play)

ระยะเวลาการอบรม 6 ชั่วโมง (Online In house&Online Public หรือ Classroom Public &In House)

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติคุณิษฐ ประสพการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วน

ฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร

บริษัทสินเชื่อบุคคล บริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรคเกอร์

ประกันภัย

อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยแอก

ซ่าประกันชีวิต

หมายเหตุ เนื้อหาสามารถปรับได้ตามความเหมาะสมของกลุ่มผู้เข้าอบรม

******* ขอสงวนสิทธิ์ ห้ามคัดลอก ใดๆ ทั้งสิ้น*******

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ คุณเล็ก โทร. 063-846-6405

Line : chosenthebest

E-mail: info@chosenthebest.com www.chosenthebest.com

ขอขอบคุณที่ท่าน ได้ให้โอกาสในการนำเสนอ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้ให้บริการท่านในโอกาสนี้ และโอกาสถัดไป