



▶ การขายเหนือความคาดหมายที่สร้างความประทับใจ ของพนักงานขายหน้าร้าน (Beyond Expectation to Impressive Selling of PC Sales)

เนื่องจากลูกค้าในปัจจุบันมักตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการด้วยความรอบคอบมาก ทั้งมีการศึกษาข้อมูลของสินค้ามาก่อนเพื่อเปรียบเทียบ และมีความต้องการปลีกย่อยอื่นๆ เพิ่มขึ้นแตกต่างไปจากเดิม ทำให้การแข่งขันในทุกวันนี้ ทุกท่านคงไม่ปฏิเสธว่า...การขายหน้าร้าน มีความยากลำบากมากขึ้นทุกทีทำให้การขายที่พนักงานขายหน้าร้านที่มีทักษะที่มีประสิทธิภาพ และเป็นมืออาชีพนั้นเป็นไปได้ยากขึ้นทุกทีเช่นกัน พนักงานขายหน้าร้านจึงจำเป็นต้องอย่างยิ่งที่จะต้องมีความรู้ของสินค้าและบริการให้ครบถ้วน รู้ลึก รวมถึงมีความรู้ เทคนิค ทักษะ รวมถึงกลวิธีที่จะทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อและพึงพอใจในการขายของพนักงานขายหน้าร้าน และกลับมาซื้อซ้ำอีกนั่นเอง

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + ทักษะที่ดี และมีจิตสำนึกที่ดีกับงานขายหน้าร้าน
- + เรียนรู้ เข้าใจ และสามารถนำทักษะไปปฏิบัติเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการขายได้
- + สามารถสร้างความประทับใจและความพึงพอใจในสินค้าและบริการ เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ ตลอดจนทำให้ลูกค้ารู้สึกจงรักภักดีต่อสินค้าและบริการ
- + มีความมั่นใจ พึงพอใจ และภาคภูมิใจกับหน้าที่รับผิดชอบของพนักงานขายหน้าร้านแบบ

หัวข้อเรียนรู้ :

- + อะไรคือการขายหน้าร้าน (PC Selling)
- + **Workshop : PC Selling Problem**
- + ทักษะที่ดี และมีจิตสำนึกกับงานขายหน้าร้าน
- + บุคลิกภาพต้องตา วาจาต้องใจ ภายในมาดมั่น
- + รู้ให้ลึกเรื่องสินค้าและบริการ
- + การแสดงออกและคำพูดที่ไม่ควรต่อหน้าลูกค้า
- + ทักษะการฟัง และการจับสัญญาณการซื้อ
- + เคล็ดลับการบริการให้ลูกค้ารู้สึกดีและสร้างความประทับใจ
- + **Workshop : PC Selling Role-Play (Example)**
- + ทำไมลูกค้าถึงไม่ซื้อและไม่สนใจ
- + ปัจจัยที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้า
- + ประทับใจแรกพบด้วยการเปิดตัวที่สร้างเสน่ห์
- + การสร้าง Comfort Zone ให้กับลูกค้าที่หน้าร้าน
- + วิธีการตอบคำถามให้ตรงประเด็น ตรงความต้องการ
- + เทคนิคการตอบข้อสงสัย หรือข้อโต้แย้งให้โดนใจ

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยายอย่างย่อ
- + การอภิปรายร่วมและกิจกรรมกลุ่มแบบระดมความคิดตลอดการฝึกอบรม
- + กรณีศึกษาแบบยกตัวอย่างเป็น Model Case Study (Workshop)
- + สรุปและถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + ผู้จัดการและหัวหน้าทีมขาย หรือทีมบริการลูกค้า
- + พนักงานขายหรือพนักงานผู้ให้บริการลูกค้า

หมายเหตุ : เนื้อหา Tailor-made ได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถปรึกษาโดยตรงกับวิทยากร ที่ไอดีไลน์ C_orawong