



► เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

การขายในยุคนี้เน้นความต่างมาเป็นอันดับแรก เพราะปัจจุบันนักขายมีความคล้ายเหมือนกันมากจนเกินไป กล่าวคือ พนักงานขายไม่ได้แสดงบทบาททางการขายที่สมบูรณ์ จึงมีให้เห็นบ่อยๆว่า พนักงานขายส่วนใหญ่จะเน้นแต่การนำเสนอขายเพียงอย่างเดียว แต่ไม่เข้าใจความต้องการ นำเสนอได้ไม่ตรงจุดหรือแม้แต่การจ้องจ้องใจหรือการจับประเด็นในการเจรจาต่อรอง อีกทั้ง ในยุคนี้ประเด็นใหม่ก็มาท้าทายพนักงาน คือ หากมีแต่ค้นหาปัญหาลูกค้าจนลืมการเสนอไอเดียที่ดีกว่าแนวทางการขายที่แก้ปัญหาด้านเดียวก็ถือว่าล้าหลัง ดังนั้น การขายขั้นเทพ หมายถึง คุณจะเป็นนักขายที่มีแนวทางในการเสนอไอเดียเพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับลูกค้าของคุณเอง

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + เข้าใจถึงกระบวนการขายยุคใหม่ที่นักขายมืออาชีพควรปฏิบัติเพื่อต่อสู้กับยุค AI
- + เข้าใจถึงยุทธวิธีทางเข้าถึงความต้องการของลูกค้า
- + สามารถวิเคราะห์ประเภทลูกค้า เพื่อการนำเสนอการขายที่ตรงใจได้อย่างมืออาชีพ
- + เข้าใจแนวทางในการนำเสนอไอเดียและวิธีการแก้ไขปัญหาเพื่อส่งเสริมโอกาสทางการขาย
- + สามารถวิเคราะห์จุดเด่นของสินค้า และหาจุดขายของสินค้าที่เหนือคู่แข่งได้
- + พัฒนาเทคนิคการจ้องจ้องใจเพื่อนำลูกค้าไปสู่การเจรจาต่อรอง
- + สามารถพัฒนาเทคนิคปิดการขายและสร้างประตูปิดการขายได้อย่างไม่ยาก

หัวข้อเรียนรู้ :

- + ศิลปะการขายสินค้าให้ได้ราคา
 - > ล้วงลับ “กลลวงการขาย” ให้ได้ยอด
 - > “ยอดขายทะลุเป้า” ต้องรู้หลักจิตวิทยา
 - > **Workshop** ขายเหมือนกันต่างกันอย่างไร
 - > "CUSTOMER'S RAT" ลูกค้าคือหนู ต้องจับหนูให้อยู่หมัด
- + 4 TOOLS การใช้ 4 อาวุธเพื่ออ่านเกมขายเพิ่มยอด
 - > CUSTOMER INSIGHT เทคนิคการอ่านพฤติกรรมลูกค้า
 - > ปรับจุดยืนสร้างสัมพันธ์ก่อนซื้อขาย ให้ง่ายแบบไม่ต้องขาย
 - > เสกมนตร์ลับสร้างความต่างทางการขาย
 - > **Workshop** การอ่านลูกค้า 4 แบบ
- + BENEFIT วิเคราะห์จุดเด่นของสินค้าและสิ่งที่ลูกค้าสนใจ
 - > "กระจก" สะท้อนข้อจ้องใจจ้องใจได้แย่ง
 - > การสวนกลับเชิงบวกพิชิตใจ จ้องจ้องใจให้ไม่กระทบความรู้สึก
 - > กฎเหล็กเจรจาและปิดการขายที่ทรงพลังจนสร้างประตูปิดการขายได้
- + โฟ 3 ใบ สู่การโน้มน้าวให้สำเร็จ
 - > CLOSE SELLING ปิด ตัด จบ 3 เทคนิคสร้างยอดขาย
 - > กลยุทธ์สรุปการขายแบบนักขายขั้นเทพ
- + สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยายแบบกระชับ (Mini-lecture)
- + กิจกรรมเรียนรู้กลุ่มด้วย Workshop และฝึกปฏิบัติ พร้อมคำแนะนำจากวิทยากร
- + เรียนรู้จากกรณีศึกษา การยกตัวอย่าง และกิจกรรมกลุ่ม พร้อมคำแนะนำในการนำไปปรับใช้

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + พนักงานขายทุกระดับที่มุ่งพัฒนาตนเองไปเป็นนักขายมืออาชีพ

หมายเหตุ : เนื้อหา Tailor-made ได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถปรึกษาโดยตรงกับวิทยากร ที่ไอดีไลน์ C_orawong