



เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย (Professional Selling Technique for Increasing Sales Volume)

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบมีเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะรู้ วิเคราะห์ลูกค้า เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการเสนอขายสินค้าและบริการ เทคนิคในการวิเคราะห์และค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ตามมาด้วยเทคนิคในการนำเสนอขายสินค้าที่เหนือคู่แข่ง และเข้าใจถึงเคล็ดลับและเทคนิคการให้คำปรึกษา และการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ได้ในระยะยาว การจัดการข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและการปิดการขายที่สร้างความพอใจแก่ทั้งสองฝ่าย ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดๆก็ตามของการขาย เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้ไปใช้ในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + มีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการขายอย่างเป็นระบบ
- + สามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- + พัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง
- + รู้และนำเอาเทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ ไปใช้ในการทำงานขาย
- + รู้และนำเทคนิคการรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำไปใช้ในการทำงานขาย

หัวข้อเรียนรู้ :

+ Module 1 : Sales Attitude , Concept & Process

- ความหมายและความเข้าใจในความสำคัญของงานขาย
- อุปสรรคสำคัญที่ทำให้พนักงานขายไม่ประสบความสำเร็จ
Workshop : ปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย
- แนวคิด และทัศนคติที่ดี ถูกต้อง ที่พร้อมเป็นภูมิป้องกัน
- ทฤษฎี “ การขายล่วงหน้า ” เพื่อสร้าง Sales Volume
- คุณสมบัติของพนักงานขายมืออาชีพ

+ Module 2 : Sales Smart , Analysis & Planning

- บุคลิกภาพ การวางตัว และการสร้างมาด
(การแต่งกาย , การดูแลตนเอง , ท่วงท่าอิริยาบถ , มารยาท)
- บทบาทที่แตกต่าง และกระบวนการตัดสินใจซื้อ
- ลูกค้าของเราคือใคร และกระบวนการค้นหาลูกค้า
- การวิเคราะห์ลูกค้า และค้นหาความต้องการที่แท้จริง
Practice : วิเคราะห์ลูกค้า และคำถามเชิงลึก
- เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าอย่างเป็นขั้นตอน

หัวข้อเรียนรู้ (ต่อ) :

+ Module 3 : Sales Presentation & Consult

- เทคนิคการนำเสนออย่างโดนใจลูกค้า
- การปรับเปลี่ยนวิธีการนำเสนอเพื่อเพิ่มยอดขาย
- การวิเคราะห์ และปรับเปลี่ยนช่องทางการขายใหม่ให้ทันสมัย (Online Marketing, Product Page & Page Review)
- เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าให้เหนือกว่าคู่แข่ง
- **Workshop** : ค้นหาข้อได้เปรียบ (Advantage)
- เสนอขายสินค้าอย่างไรเมื่อ “สินค้ามีจุดอ่อน”
- เทคนิคการช่วยคิด แบบที่ปรึกษาในการขาย

+ Module 4 : Sales Resolution , Closing & Evaluation

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

+ สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้และการนำไปใช้งาน

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยาย
- + การระดมความคิดเห็น
- + การทำแบบฝึกปฏิบัติ
- + การระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และข้อสรุปการแก้ไขปัญหาทางการขาย จากบริบทเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย และนำมาใช้ในการทำ Workshop ในการเรียนรู้ครั้งนี้

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + ผู้จัดการและหัวหน้าทีมขาย
- + พนักงานขาย

หมายเหตุ : เนื้อหา Tailor-made ได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถปรึกษาโดยตรงกับวิทยากร ที่ไอดีไลน์ C_orawong