

SELLING
TECHNIQUE

SELLING
TECHNIQUE

SELLING
TECHNIQUE



SALES FOR NON-SALES ขายได้ แม้ไม่เคยขาย

การขายเป็นเรื่องของศาสตร์แขนงหนึ่งที่มีความลึกซึ้ง แต่มีหลายคนมักมองว่าเป็นอาชีพที่ฝึกได้แบบพื้สอนน้อง ซึ่งจริงๆ แล้วมันไม่ได้เป็นแบบนั้นเลย นั่นก็เพราะการถ่ายทอดแบบนั้นไม่ได้ถ่ายทอดตามหลักของการสร้างความเข้าใจด้านความคิดเกี่ยวกับการขาย บางคนจึงไม่อยากขาย บางคนจึงมีอคติกับเรื่องการขายที่เป็นเชิงลบ ว่างจริงๆ แล้วทุกธุรกิจต่างก็ต้องพึ่งการขาย ยิ่งในยุคปัจจุบันบางแผนกในอดีตองค์กรไม่เคยมีขายเลย เป็นส่วนงานแค่ซัพพอร์ทเท่านั้น แต่ในปัจจุบันที่การแข่งขันต้องรวดเร็ว บางองค์กรจึงต้องเริ่มฝึกพนักงานบางส่วนให้เริ่มที่คิดจะขาย ก่อนที่องค์กรจะขาดพนักงานขายที่หารายได้เข้าองค์กร

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + ตระหนักในวิถีของการขายและเริ่มเรียนรู้งานขายได้มากขึ้น
- + เข้าใจแนวทางการขายที่มีต่อธุรกิจและลูกค้าของตนเอง
- + เข้าใจในขั้นตอนการขายพร้อมนำไปปฏิบัติ
- + รับรู้ถึงการปรับบุคลิกภาพเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือในงานขาย
- + สามารถปฏิบัติตามขั้นตอนการขายได้อย่างมีมาตรฐาน

หัวข้อเรียนรู้ :

- + ทักษะการขายเป็น ทักษะสร้างรายได้และเงินเดือนของคุณ
 - > มารู้จักกับการขาย ทักษะสร้างผลกำไร
 - > การขายแบ่งเป็น 2 ส่วน ขายแบบ B2B และ B2C
 - > ขายสินค้าหรือบริการต้องดึงข้อดีของบริษัทและสินค้าออกมาให้ตรงความต้องการ
 - > ทดสอบ การขายด้วยสถานการณ์จริง ในแบบ B2B, B2C
- + แนวทางความคิดเพื่อสำเร็จทักษะการขาย
 - > ความสำเร็จด้านการขายคือ การคิดเชิงบวกต่อแนวทางการขายของตนเอง
 - > การคิดเชิงบวกสู่การสร้างบุคลิกภาพและความมั่นใจในการขาย
 - > บุคลิกภาพสู่ความภูมิใจในการขายและการบริการ
- + ขั้นตอนการขายแบบ B2C 7 ขั้นตอน
 - STEP 1 การสร้างความพร้อมในตนเองสู่การขายมืออาชีพ
 - STEP 2 การเชื่อมบริการไปสู่การมองหาจุดซื้อขายครั้งถัดไป
 - STEP 3 การมุ่งแก้ไขปัญหาละเคี้ยวความต้องการเพิ่มเติม
 - STEP 4 การนำข้อมูลที่ได้มาทำการติดตามการขาย
 - STEP 5 การสร้างความต้องการในการขายและการนำเสนอ
 - STEP 6 การจัดซื้อจัดจ้างและสร้างความมั่นใจ
 - STEP 7 เสร็จปิดการขายอย่างเนียน
- + สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้

รูปแบบการเรียนรู้ :

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

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + ผู้จัดการ หัวหน้างานและพนักงานทุกหน่วยงานที่ต้องการเรียนรู้และเพิ่มทักษะด้านการขาย

หมายเหตุ : เนื้อหา Tailor-made ได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถปรึกษาโดยตรงกับวิทยากร ที่ไอดีไลน์ C_orawong