

พนักงานขายภาคสนาม (Sales Hunter)

โดยหลักการที่ว่า “พนักงานขาย คือ ด้านหน้าของธุรกิจ” ดังนั้น การเพิ่มพูนทักษะหรือความสามารถในการขาย ย่อมเป็นการสร้าง “ความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน” ให้เพิ่มขึ้นเหนือคู่แข่งในตลาด โดยเฉพาะการสร้าง “ความเป็นเลิศ (Excellence)” ให้กับพนักงานขายที่เป็น “ผู้ทำรายได้” เข้ามาสู่องค์กร โดยเป็นพนักงานขายที่ทำงานอย่างมี “เป้าหมาย” มี “ความมุ่งมั่น” และมี “ทัศนคติเชิงบวก” พร้อมออก “ล่า (Hunt)” ในภาคสนาม

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + เป็นเลิศอย่างมีหลักการและเทคนิคใน “การขายผลิตภัณฑ์ต่างๆ” แบบหวังผลได้
- + เป็นเลิศทั้ง “ทัศนคติ (Attitude) ทิศทาง (Aim) ทุ่มก (Attempt) และทำได้ (Achieve)
- + แลกเปลี่ยนเรียนรู้ และแชร์ประสบการณ์ในการทำงานร่วมกับผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร

หัวข้อเรียนรู้ :

- + **7 P. : ขั้นตอนการขายขั้นเลิศในฐานะ “นักล่า (The Sales Hunter)”**
 - > Prepare to Sales : เตรียมการเพื่อจัดประเภทลูกค้าและการนัดหมาย
เช่น ลูกค้าประเภท B2B (ลูกค้าองค์กร) ลูกค้าประเภท B2C (ลูกค้ารายย่อย)
 - > Praise to Connect people : สรรเสริญผู้คนเพื่อให้เข้ากันได้ด้วย Emotion Touch Techniques เป็นต้น
 - > Pinpoint the Need or Problem : ชี้ชัดในปัญหาหรือความต้องการ ด้วย S-P-I-N-E Questions
 - > Present the Choice of Solution : นำเสนอทางเลือกของการแก้ไข ด้วย Story Telling
 - > Predict the Buying Sign : คาดการณ์สัญญาณการซื้อด้วยเทคนิค 5 ส. เช่น สงสัย สนใจ สอบราคา เป็นต้น
 - > Punish the Nervousness of Customer : จัดการกับข้อกังวลใจของลูกค้าด้วย 9 เทคนิคจัดการข้อโต้แย้ง เช่น เทคนิคพลิก-ค้น-wu Feel-Felt-Found Technique เป็นต้น
 - > Pitch the Sales : ปิดหุ้มปิดการขายด้วย 9 เทคนิคปิดการขาย เช่น ABC Technique Push Back เป็นต้น
- + **ก่อนการขาย (Before the Sales) : พนักงานขาย ต้องทำอะไร**
- + **ขณะการขาย (During the Sales) : พนักงานขาย ต้องทำอะไร**
- + **หลังการขาย (After the Sales) : พนักงานขาย ต้องทำอะไร**
- + **การไขความลับจากแผนที่ในใจลูกค้า : ต้องทำอย่างไร**
- + **สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้และการนำไปปรับใช้**

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยายอย่างย่อ
- + สรุปและถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + หัวหน้าทีมขายและพนักงานขายภาคสนาม

หมายเหตุ : เนื้อหา Tailor-made ได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถปรึกษาโดยตรงกับวิทยากร ที่ไอดีไลน์ C_orawong