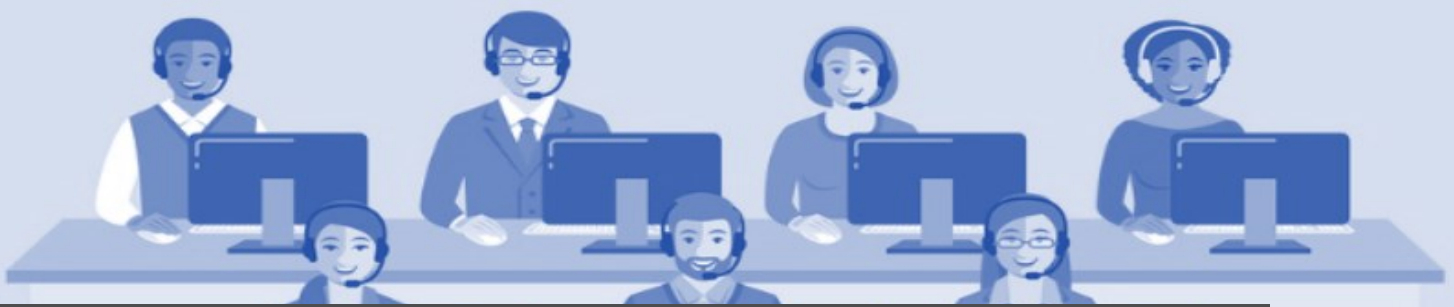




สุดยอดเทคนิคการขายทางโทรศัพท์

ปัจจุบันในยุคที่การแข่งขันกันอย่างรุนแรง การขายทางโทรศัพท์ถือเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพมากและยังคงความจำเป็นในการประสบความสำเร็จในการขายได้ เพียงแต่ต้องมีความเข้าใจในเครื่องมือที่ซับซ้อนนี้ หากนักขายสามารถเข้าใจเครื่องมือที่ซับซ้อนนี้ก็จะสามารถทำให้การขายเกิดขึ้นทางโทรศัพท์ได้ไม่ยากนัก เพียงแต่การขายทางโทรศัพท์ยังต้องอาศัยความอดทนและความตั้งใจอย่างมากเพราะการขายไม่ได้เกิดขึ้นเพียงสายเดียวแต่เกิดขึ้นได้จากสายสัมพันธ์ ดังนั้นการขายทางโทรศัพท์จึงเป็นเครื่องมือปราบเซียนการขายมานักต่อนัก เพื่อพิสูจน์ความเป็นมืออาชีพที่แท้จริง

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + เข้าใจถึงแก่นแท้ของการขายทางโทรศัพท์อย่างถูกต้อง
- + เข้าใจถึงมุมมองของลูกค้าในการใช้โทรศัพท์เพื่อการขาย
- + เห็นแนวทางเชิงการบริหารงานขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ
- + มีความคิดในการต่อยอดการสร้างสไตล์การขายทางโทรศัพท์ด้วยตนเอง
- + มีความเชื่อมั่นต่ออาชีพการขายและกระตุ้นตัวเองเพื่อพัฒนาตนเองเพื่อองค์กร

หัวข้อเรียนรู้ :

- + ค้นหาวิธีการขายทางโทรศัพท์ ปิดอย่างไรให้ชนะใจ (ปลุกจิตสำนึกรักการขาย)
 - > ปรับแนวคิดให้สู้งานขาย "ขายทางโทรศัพท์ไม่ยากอย่างที่คิด"
 - > เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ในยุคปัจจุบัน
 - > ทดสอบการขายทางโทรศัพท์ (WORK SHOP)
- + การนำลูกค้าเข้าสู่การเปิดการขาย
 - > กระบวนการขายทางโทรศัพท์ 5 ขั้นตอน (กระบวนการขาย)
 - > เทคนิคการเปิดใจลูกค้า...ให้ประทับใจ ไร้ข้อกังวล
 - > เทคนิคการนำเสนอคุณค่าในแบบที่ลูกค้าคาดหวัง (WORK SHOP)
- + เทคนิคการสื่อสารโน้มน้าวเพื่อพิชิตใจลูกค้า
 - > การจัดข้อข้องใจเพื่อการสร้างความเชื่อมั่นแบบจับประเด็นรู้ใจ
 - > เทคนิคการเจรจาและปิดการขายอย่างเนียน
 - > ทดสอบการใช้เทคนิคและกระบวนการขาย (WORK SHOP)
- + วางแผนการขายทางโทรศัพท์ให้สำเร็จด้วย CRM
 - > เทคนิคการใช้สร้างประสบการณ์ที่ดีสู่การสร้างความผูกพัน
 - > เทคนิคสร้างกลยุทธ์เชิงติดตามอย่างไรให้เห็นผล (WORK SHOP)
- + สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้

รูปแบบการเรียนรู้ :

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

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + ผู้จัดการขายที่ต้องการพัฒนากิจการการขายทางโทรศัพท์
- + พนักงานขายที่ต้องการพัฒนากิจการการขายทางโทรศัพท์

หมายเหตุ : เนื้อหา Tailor-made ได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถปรึกษาโดยตรงกับวิทยากร ที่ไอดีไลน์ C_orawong