



เทคนิคการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่อย่างได้ผล (Effective Proactive Selling to Increase New Customers)

การขายเป็นงานที่สำคัญต่อความอยู่รอดขององค์กร แม้องค์กรทั้งหลายจะให้ความสำคัญกับการรักษาลูกค้าเก่า แต่นักขายก็ต้องหาโอกาสในการขายกับลูกค้ารายใหม่ เพื่อย้าย Port การขายของตนเองให้ได้ผลอย่างมืออาชีพ จึงควรอย่างยิ่งที่นักขายจะได้เรียนรู้และฝึกทักษะของการขายเชิงรุกที่เป็นการขายอันมุ่งแสวงหาโอกาสใหม่จากลูกค้า หลักสูตรนี้ ช่วยให้นักขายได้ทบทวนกระบวนการขายแบบมืออาชีพ และการพัฒนาต่อยอดงานขายให้เป็นการขายเชิงรุก (Proactive Selling) เพื่อรับมือกับสภาวะการแข่งขันทางการขายอย่างสูงในปัจจุบันและอนาคต

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + มีความรู้ความเข้าใจหลักการขาย และกระบวนการขายเชิงรุก รวมทั้งทัศนคติของนักขายที่จะทำงานขายเชิงรุกอย่างได้ผล
- + มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำงานขายเชิงรุก และเงื่อนไขความสำเร็จของการทำงานขายเชิงรุก
- + มีความรู้ความเข้าใจและฝึกทักษะการพูดคุยกับลูกค้าใหม่ทางโทรศัพท์ที่เหมาะสม และช่วยให้การขายบรรลุผล
- + เรียนรู้ร่วมกันและแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับวิทยากร เพื่อให้นำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปปรับใช้กับการทำงานได้จริง

หัวข้อเรียนรู้ :

- + หลักการขายเชิงรุก (Proactive Selling)
 - > กระบวนการขายให้ได้แบบมืออาชีพ (Professional Selling)
 - > การขายเชิงรุก (Proactive Selling) คืออะไร
 - > ทัศนคติต่องานขายของนักขายมืออาชีพ
- + เงื่อนไขของการขายให้ประสบความสำเร็จ
 - > เงื่อนไขที่นำไปสู่ความสำเร็จในการทำงานขายของนักขาย
 - > ลักษณะของการขายเชิงรุก
 - > รูปแบบของการขายเชิงรุก
 - > แนวทางการปรับการขายให้เป็นการขายเชิงรุก
 - > อุปสรรคของการขายเชิงรุก
 - > เทคนิคและแนวทางการรับมือกับอุปสรรคของการขายเชิงรุก
- + เทคนิคการทำงานขายเชิงรุก
 - > การสร้างโอกาสเพื่อการขายเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่
 - > เทคนิคการติดต่อกับลูกค้าใหม่ทางโทรศัพท์
 - > เทคนิคการสร้างการนัดหมายกับลูกค้าทางโทรศัพท์
 - > เทคนิคการใช้เหตุผลเพื่อการติดต่อการขายกับลูกค้าใหม่
 - > เทคนิคการเข้าพบลูกค้าใหม่ในครั้งแรก
- + เทคนิคการติดต่อและสร้างความสัมพันธ์ลูกค้าใหม่
 - > เทคนิคการสร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้าใหม่
 - > แนวทางการค้นหาความต้องการของลูกค้า
 - > เทคนิครับมือกับข้อโต้แย้งหรือข้อบ่งชี้ของลูกค้าและตัวอย่างบทสนทนาเพื่อรับมือกับข้อบ่งชี้ของลูกค้า
 - > เทคนิคการสรุปการสนทนากับลูกค้า
- + ระดมความคิดเห็นและการประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานจริง

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยายแบบกระชับ (Mini-lecture)
- + กรณีศึกษา พร้อมคำแนะนำในการนำไปปรับใช้ในการทำงานขายประจำวัน
- + ฝึกปฏิบัติตามโจทย์ที่กำหนด พร้อมคำแนะนำจากวิทยากร
- + กิจกรรมกลุ่ม พร้อมนำเสนอและอภิปรายร่วมกัน

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + ผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจ
- + พนักงานขายทุกระดับที่ต้องการยกระดับงานขายไปสู่การขายเชิงรุก โดยเฉพาะพนักงานขายทางโทรศัพท์ที่ต้องหาลูกค้าใหม่