



เทคนิคการขายเชิงรุก ในภาวะคนซื้อไม่ยอมจ่าย (Proactive Selling to Make Sales Performance)

หลักสูตร In-house Training ที่ทีมขายไม่ควรพลาด

นักขายในยุคที่เศรษฐกิจถดถอยเป็นโอกาสที่ผู้ที่ทำงานเชิงรุกจะพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาสด้วยการทำงานแบบต้นทุนต่ำแต่ให้ผลเกินคาด ทั้งในแง่ Sales Productivity และ ประสิทธิภาพในการเก็บหนี้ค่าสินค้าซึ่งเจ้าหนี้มักฉวยโอกาสในการดัดการชำระเงินให้ยาวกว่าเดิม Supplier ที่มีความสามารถในการทวงหนี้ได้ดีย่อมสามารถสร้างผลการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่งที่กำลังถอดใจและกำลังลาจากสังเวียนในสภาวะเศรษฐกิจที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการค้าขาย ผู้ที่สามารถยืนหยัดอยู่ได้จะสามารถพิชิตหรือทวงคืนส่วนแบ่งทางการตลาดได้อย่างไม่ยากเลยด้วยกลยุทธ์การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ ที่ขายได้ต้องเก็บเงินได้ เพื่อขับเคลื่อนองค์กรของเราต่อไป

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + สร้าง Mindset ที่ถูกต้องให้ทีมงานขายในการเข้าพบลูกค้าในยุคเศรษฐกิจวิกฤต
- + ติดตามวอร์ทางกลยุทธ์เพื่อให้เหมาะสมกับตลาดกลางที่เรามีสิทธิ์แย่งส่วนแบ่งจากคู่แข่งที่ตื่นตระหนกอย่างไม่อยากยื่นติดตามวอร์ทางกลยุทธ์เพื่อให้สามารถเก็บเงินอย่างมีประสิทธิภาพให้สอดคล้องกับคำกล่าวที่ว่า “ขายเป็นครูเก็บเงินเป็นอาจารย์ใหญ่”
- + เสริมขวัญและปลุกเร้าให้กับทีมขายของท่านในการมองลูกค้าให้ทะลุและไม่เป็นเหยื่อของการซื้อของแต่ไม่ยอมจ่ายเงินหรือหนีวอร์หนี้เงินจะเป็นโรคร้ายที่มาคู่กับสภาวะเศรษฐกิจที่กำลังประสบปัญหา
- + แลกเปลี่ยนประสบการณ์และมุมมองกับผู้เข้าร่วมอบรมท่านอื่น และวิทยากร

หัวข้อเรียนรู้ :

หลักสูตรนี้...ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง
เน้นการทำ Workshop และใช้ VDO ประกอบการสัมมนา

- ✂ การวิเคราะห์การขาย “แบบเก่า” และการขาย “แบบใหม่”
- ✂ Workshop ; การขายและขบวนการกิจกรรมทางการตลาด
- ✂ Workshop : การขายเชิงกลยุทธ์
- ✂ สไตล์การขายแบบต่างๆ
- ✂ อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย
- ✂ การค้นหาความต้องการของลูกค้า
- ✂ เทคนิคการหาลูกค้าใหม่

หัวข้อเรียนรู้ (ต่อ) :

- ✚ Customer Pyramid
- ✚ กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย
- ✚ สูตรการสร้าง Sales Performance
- ✚ การพัฒนาศักยภาพในงานขาย
- ✚ การสร้าง Sales Mindset ที่ถูกต้องในสภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ
- ✚ สูตรการเข้าพบลูกค้าที่มีประสิทธิภาพสูง
- ✚ ความสัมพันธ์ระหว่าง Supplier และ Customer แบบ B2B
- ✚ การบริหารเวลาในกระบวนการขายเชิงกลยุทธ์
- ✚ การจัดการข้อโต้แย้งอย่างได้ผล
- ✚ การปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- ✚ การขายแบบจับใจ และ Diagram การขายแบบจับใจ
- ✚ เทคนิคการขายเชิงปรึกษา (Consultative Selling)
- ✚ การบริหาร Collection Incentive — ดาบ 2 คม
- ✚ การบริหาร Credit Rating — ดาบหลายคม
- ✚ การดูแลหลักทรัพย์ลูกค้าประกอบการพิจารณา “ปล่อยสินเชื่อ”
- ✚ เทคนิคการบีบบังคับเงินเครดิต
- ✚ กลยุทธ์การบังคับให้ลูกค้าชำระเงินตามกำหนด และกรณี “ใช้ค่างด”
- ✚ การเจรจาประนีประนอมหนี้
- ✚ การกำหนดกฎเกณฑ์ความรับผิดชอบหากลูกค้ากลายเป็นหนี้สูญ
- ✚ รอบรู้กฎหมายเกี่ยวกับการทวงหนี้ ปี พ.ศ. 2558

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยายเชิงกระตุ้นการคิดวิเคราะห์
- + การอภิปรายกลุ่ม พร้อมคำแนะนำจากวิทยากร
- + การ Role Play ในสถานการณ์ที่กำหนด
- + วิดีโอคลิป พร้อมอภิปรายร่วมกัน และคำแนะนำของวิทยากร

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + ผู้จัดการ หัวหน้าทีมขาย พนักงานขาย รวมทั้งบุคลากรที่ทำงานด้านการจัดเก็บหนี้ การติดตามหนี้ เป็นต้น



วิทยากร : ดร.วิชัย ว่องศิลปวัฒนา

ภูมิจำนการการขาย การตลาด การเจรจาต่อรองและการพัฒนาภาวะผู้นำสำหรับผู้บริหารระดับต่าง ๆ อดีตผู้บริหารระดับสูงและผู้บริหารที่ดูแลงานขายขององค์กรชั้นนำเช่น Lucky Star International, ไอศกศกา, โฟร์โมสต์ฟรืสแลนด, ทีไอเอ, พรือคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี), เป็ปซี่โคล่า (Pepsi-Cola) อินเตอร์เนชั่นแนล และเนสท์เล่ เป็นต้น