



ทักษะการขายเพื่อปิดการขายอย่างมืออาชีพ

หลักสูตรที่จะทำให้ท่านเข้าถึงและเข้าใจลูกค้าด้วยเทคนิคกลยุทธ์ต่าง ๆ หลักสูตรนี้เป็นหลักสูตรมาตรฐานที่ต้องรู้ไว้ เป็นอาวุธทางปัญญาในการขายในยามที่มีการแข่งขันกันสูงเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นหลักการคิดในการสร้างกลยุทธ์ การวิเคราะห์ลูกค้า การเจรจาเพื่อให้ได้มาในสิ่งที่ต้องการ และสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า ตั้งแต่ต้นจนจบ คุณจะ

ได้ทักษะการขายที่ไม่เป็นรองใคร และนำท่านสู่สายทางนักขายมืออาชีพในอนาคต เห็นเรื่องการนำเสนออย่างมืออาชีพ มุ่งเน้นการสื่อสารจากนักขายสู่ลูกค้าให้สามารถปิดการขายได้ง่ายขึ้น อย่างมีชีวิตวิทยาและเทคนิคอย่างมืออาชีพ

****ท่านจะได้รับเทคนิคการปิดการขายตั้งแต่เริ่มจนถึงปิดการขายด้วยกลยุทธ์การขายจากประสบการณ์ตรงและจิตวิทยาการขายเข้ามาช่วยเพื่อให้ง่ายต่อการปิดบทสนทนา**

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อสร้างกรอบความคิด และทักษะการขาย ของนักขายให้มีทิศทางมากขึ้นมากกว่าการมีความรู้ในตัวสินค้าเพียงอย่างเดียว
2. เพื่อสร้างความเข้าใจในเรื่องการวิเคราะห์ลูกค้าให้สามารถปรับวิธีการขาย ให้สามารถขายให้ตรงกับลูกค้ามากขึ้น
3. เพื่อเพิ่มทักษะการขายโดยผ่านกิจกรรมในหลักสูตร และได้รู้จักปรับปรุงเทคนิคการขาย ให้เป็นมืออาชีพมากขึ้น

ระยะเวลาอบรม : 1 วัน (09:00 – 16:00 น.)

ผู้เข้าอบรม : พนักงานขายทุกระดับและผู้สนใจงานขาย วิทยากรคุณภาพ อ.ประกาศิต สพฤกษ์ศรี

เนื้อหาหลักสูตร

1. การพัฒนาตนเองสู่การเป็นยอดนักขายมืออาชีพ
2. 9 ขั้นตอน สู่ความสำเร็จของอาชีพนักขาย
3. 10 นักขายที่โดดเด่นเป็นอย่างไร พัฒนาอย่างไร
4. สร้างกระบวนการนักขายแบบมืออาชีพ
5. ขั้นตอนการขายให้เข้าถึงลูกค้าแบบมืออาชีพ
6. หลักการสำคัญถึงการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า
7. เทคนิคการเสนอขายให้ประสบผลสำเร็จแบบ FAB
8. สิ่งที่จะเจอในการขาย ปัญหามาตรฐานและวิธีแก้ไขปัญหา
9. กฎของเป้าหมาย สู่ความสำเร็จ
10. กำลังใจในการสร้างความสำเร็จในการขาย
11. เทคนิคการสร้าง Mindset sales
 - จิตวิทยาการสร้างประทับใจ
 - เทคนิคจิตวิทยาการปิดการขาย
 - อ่านลูกค้าจาก จริต 6
 - กลยุทธ์การใช้คำถาม
12. สุดยอดเทคนิคการปิดการขายแบบมืออาชีพ
 - ปัญหาการปิดการขายแบบให้คำปรึกษา
 - เทคนิคการปิดการขาย
 - การวิเคราะห์และประเมินผลหลังการขาย
13. workshop กิจกรรมการขายแบบมืออาชีพ

