

ทักษะการขายสู่การเป็น “พนักงานขายหน้าร้านมืออาชีพ”

อาจารย์สุกิจ ศรียุทธวิวัฒนา



เนื่องจากลูกค้าในปัจจุบันมักตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการด้วยความรอบคอบมาก ทั้งมีการศึกษาข้อมูลของสินค้า มาก่อนเพื่อเปรียบเทียบ และมีความต้องการปลีกย่อยอื่นๆ เพิ่มขึ้นแตกต่างไปจากเดิม ทำให้การแข่งขันในทุกวันนี้ ทุกท่าน คงไม่ปฏิเสธว่า...การขายสินค้าและบริการหน้าร้าน มีความยากลำบากมากขึ้นทุกทีที่ทำให้การขายที่พนักงานขายหน้าร้านที่มีทักษะที่มีประสิทธิภาพ และเป็นมืออาชีพนั้นเป็น ไปได้ยากขึ้นทุกทีเช่นกัน พนักงานขายหน้าร้านจึงจำเป็นต้องมีข้อมูลของสินค้าและบริการให้ครบถ้วน รู้ลึก รวมถึงมีความรู้ เทคนิค ทักษะ รวมถึงกลวิธีที่จะทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อและพึงพอใจในการขายของพนักงานขายหน้าร้าน และกลับมาซื้อซ้ำอีก จึงเป็นที่มาของหลักสูตรนี้ได้ถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้พนักงานขายหน้าร้าน ได้เรียนรู้ เข้าใจ และยังลึกถึงพฤติกรรมการณ์ซื้อของลูกค้าในปัจจุบัน รวมถึงทราบถึงปัจจัยสำคัญที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ ไปจนถึงทักษะที่จะช่วยให้บรรลุเป้าหมายในการขายนั่นเอง

สิ่งที่จะได้รับการฝึกอบรม

1. ทักษะที่ดี และมีจิตสำนึกที่ดีกับงานขายหน้าร้าน
2. เรียนรู้ เข้าใจ และสามารถนำทักษะไปปฏิบัติเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการขายได้
3. สามารถสร้างความประทับใจและความพึงพอใจในสินค้าและบริการ เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ ตลอดจนทำให้ลูกค้ารู้สึกจงรักภักดีต่อสินค้าและบริการ มีความมั่นใจ พึงพอใจ และภาคภูมิใจกับหน้าที่รับผิดชอบของพนักงานขายหน้าร้านแบบมืออาชีพ

หัวข้อและกิจกรรมการเรียนรู้

1. อะไรคือการขายหน้าร้าน (PC Selling)
2. ทำไมลูกค้าถึงไม่ซื้อ และไม่สนใจ
3. Workshop : PC Selling Problem
4. เจาะใจพฤติกรรมการณ์ซื้อหน้าร้านของลูกค้า
5. ปัจจัยที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้า
6. เทคนิคการจัดวางสินค้าอย่างมีชั้นเชิงเพื่อดึงดูดลูกค้า
7. ทักษะที่ดี และจิตสำนึกกับงานขายหน้าร้าน
8. ประทับใจแรกพบด้วยการเปิดตัวที่สร้างเสน่ห์
9. บุคลิกภาพต้องตา วาจาต้องใจ ภายในมาดมั่น
10. การสร้าง Comfort Zone ให้กับลูกค้า
11. รู้ให้ลึกเรื่องสินค้าและบริการ
12. วิธีการตอบคำถามให้ตรงประเด็น ตรงความต้องการ
13. การแสดงออกและคำพูดที่ไม่ควรต่อหน้าลูกค้า

บริษัท สัมมนา เซ็นเตอร์ จำกัด 99/628 หมู่ 1 ต.ลำผักกูด อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี 12110 Tel : 02 053 1150

www.สัมมนาเซ็นเตอร์.com / ค่าอบรมสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีได้ถึง 200%

14. เทคนิคการตอบข้อสงสัย หรือข้อโต้แย้งให้โดนใจ
15. ทักษะการฟัง และการจับสัญญาณการซื้อ
16. เคล็ดลับการปิดการขายให้ลูกค้ารู้สึกดีที่ได้ซื้อและเต็มใจซื้อ
17. Workshop : PC Selling Solution

ผู้เข้าฝึกอบรม

พนักงานขายหน้าร้านทุกระดับ

รูปแบบการฝึกอบรม

- การบรรยาย =60% , กิจกรรมการเรียนรู้ = 40%
- กิจกรรมประกอบการเรียนรู้ (Learning in Action)
- การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และฝึกปฏิบัติร่วมกัน (Workshop)
- สรุปทบทวนบริบทและถามคำถามในแต่ละ Module ทดสอบความเข้าใจ

ระยะเวลา 1 วัน (09.00-16.00 น.)

