



หลักสูตร Course:

Psychology of Proactive Sales skills to success

จิตวิทยาการขายเชิงรุก

หลักการและเหตุผล:

จากเหตุผลทางเศรษฐกิจ การเมือง สังคม วัฒนธรรม และการแข่งขันทางด้านธุรกิจ เพื่อการอยู่รอด และเจริญรุ่งเรืองได้รวมทั้งพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อของลูกค้าหรือผู้บริโภคที่มีการแปรเปลี่ยน ตลอดเวลา จึงจำเป็นที่นักขายต้องสร้างกลยุทธ์การขายเพื่อเพิ่มทักษะ และความสามารถในการติดต่อลูกค้า หรือมุ่งหวังในเป้าหมายที่ก้าวหน้าของตนเองและการทำงาน ต้องอาศัยแนวทางวิธีการ และความรู้แนวคิด เพื่อให้ท่านยืนหยัดอยู่ในการขายที่เป็นมืออาชีพ

หลักสูตรนี้เป็นหลักสูตรมาตรฐานที่ต้องรู้ไว้เป็นอาวุธทางปัญญาในการขายในยามที่มีการแข่งขันกันสูงเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะป็นหลักการคิดในการสร้างกลยุทธ์ การวิเคราะห์ลูกค้า การเจรจาเพื่อให้ได้มาในสิ่งที่ต้องการ และสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า ตั้งแต่ต้นจนจบ คุณจะได้ทักษะการขายที่ไม่เป็นรองใคร และนำท่านสู่สายทางนักขายมืออาชีพในอนาคต

วิทยากรศึกษาด้านจิตวิทยาในการขายโดยศึกษาต่อทางจิตวิทยาและหาเทคนิคการเปิดการขายจนสามารถปิดการขายได้ ไม่ว่าจะป็นการขจัดข้อโต้แย้ง การสร้างความประทับใจ หรือ การเจรจาต่อรอง เพื่อเป็นทักษะในการขายให้มีประสิทธิภาพและแก้ไขยามเกิดปัญหาได้



SALES TRAINING

เนื้อหาการเรียนรู้

1) ปรับกรอบความคิดสู่นักขายมืออาชีพ

- ลักษณะนักขายมืออาชีพแบบให้คำปรึกษา
- พลังแห่งเป้าหมายการเป็นนักขายมืออาชีพ
- เราจะเริ่มจากตรงไหนดี
- บทบาทของผู้ให้คำปรึกษา
- จรรยาบรรณของผู้ให้คำปรึกษา
- รู้จักพรสวรรค์ และ พรแสวง

2) ก่อนลงสู่สนาม

- หลักการถึงการวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า
- สิ่งที่จะเจอในการขาย ปัญหามาตรฐาน
- กฎของความเชื่อ ในการให้คำปรึกษา
- กฎของเป้าหมาย ความสำเร็จ
- กำลังใจในการสร้างความสำเร็จในการขาย

3) สู้สนามนักขาย

- จิตวิทยาการสร้างความประทับใจ
- เทคนิคจิตวิทยาการเปิดการขาย
- กลยุทธ์การใช้คำถาม
- เทคนิคการขายความคิดแบบให้คำปรึกษา
- จิตวิทยาการให้ทำปรึกษาแบบมืออาชีพ

4) เส้นชัยอยู่แค่เอื้อม

- ปัญหาการปิดการขายแบบให้คำปรึกษา
- เทคนิคการปิดการขาย
- การวิเคราะห์และประเมินผลหลังการขาย

วิธีการฝึกอบรม:

- บรรยาย ถกอภิปราย และบทบาทสมมติ

วิธีการฝึกอบรม:

- 1 วัน

วิทยากร อาจารย์ประกาศิต สพฤกษ์ศรี