

เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพ

เพื่อเพิ่มยอดขาย

Sales and Professional Technique to Increase Sales

อาจารย์สุกิจ ศรียุทธวิชฌนา



การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบมีเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะต้อง วิเคราะห์ลูกค้า เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการเสนอขายสินค้าและบริการ เทคนิคในการวิเคราะห์และค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ตามมาด้วยเทคนิคในการนำเสนอขายสินค้าที่เหนือคู่แข่ง และเข้าใจถึงเคล็ดลับและเทคนิคการให้คำปรึกษา และการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ได้ในระยะยาว การจัดการข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและการปิดการขายที่สร้างความพอใจแก่ทั้งสองฝ่ายที่เรากำลังจะต้องใช้จิตวิทยาในการเรียนรู้อ่านคน หรืออ่านความต้องการให้ทราบก่อนเพื่อที่จะได้ปรับเปลี่ยน พฤติกรรม ให้ตรงตามความต้องการ หรือความพึงพอใจของลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใด ๆ ก็ตามของการขาย เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่าง ๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้นั้นไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

สิ่งที่ได้รับการฝึกอบรม

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการขายอย่างเป็นระบบ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง
- เพื่อให้พนักงานขายรู้จักจิตวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการ และเทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ
- เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมรู้เทคนิคการรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำ

หัวข้อและกิจกรรมการเรียนรู้

Module 1 : Sales Attitude , Concept & Process

- ความหมายและความเข้าใจในสำคัญของงานขาย
 - อุปสรรคสำคัญที่ทำให้พนักงานขายไม่ประสบความสำเร็จ
- Workshop : ปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย(Problem)
- แนวคิด และทัศนคติที่ดี ถูกต้อง ที่พร้อมเป็นภูมิป้องกัน
 - ทฤษฎี “ การขายล่วงหน้า ” เพื่อสร้าง Customer Value
 - คุณสมบัติของพนักงานขายมืออาชีพ

Module 2 : Sales Smart , Analysis & Planning

- บุคลิกภาพ การวางตัว และการสร้างมาด (การแต่งกาย , การดูแลตนเอง , ท่วงท่าอิริยาบถ , มารยาท)
- บทบาทที่แตกต่าง และกระบวนการตัดสินใจซื้อ

- ลูกค้าของเราคือใคร และกระบวนการค้นหาลูกค้า
- การวิเคราะห์ลูกค้า และค้นหาความต้องการที่แท้จริง
Practice : วิเคราะห์ลูกค้า และคำถามเชิงลึก
- เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าอย่างเป็นขั้นเป็นตอน

Module 3 : Sales Presentation , Reading & Consult

- เทคนิคการนำเสนออย่างโดนใจลูกค้า
- การปรับเปลี่ยนวิธีการนำเสนอเพื่อเพิ่มยอดขาย
- เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าให้เหนือกว่าคู่แข่งชั้น
Workshop : ค้นหาข้อได้เปรียบ (Advantage)
- เสนอขายสินค้าอย่างไรเมื่อ “สินค้ามีจุดอ่อน”
- จิตวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการ
- เทคนิคการช่วยคิด แบบที่ปรึกษาในการขาย

Module 4 : Sales Resolution , Closing & Evaluation

- การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้งในการขาย
- เทคนิคการปิดการขาย ให้เป็นเรื่องง่าย และแนบเนียน
- การรักษาสายสัมพันธ์ และการให้บริการหลังการขาย
- การประเมินผลการปฏิบัติงานขาย
- การจัดการกับลูกค้าต่อสถานการณ์ต่างๆที่ยากลำบาก
Workshop : แก้ไขปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย

วิธีการ และรูปแบบการฝึกอบรม

- การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบฝึกปฏิบัติ ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และข้อสรุปการแก้ไขปัญหาทางการขายจากบริบทเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย และนำมาทำ Workshop

ผู้เข้าฝึกอบรม พนักงานขายทุกระดับ

ระยะเวลา 1 วัน (09.00-16.00 น.)

