

## หลักสูตร เทคนิคการนำเสนองานขายอย่างมีประสิทธิภาพ

### EFFECTIVE SALES PRESENTATION TECHNIQUE

การนำเสนอขายที่ดีจึงมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งต่อองค์กรและต่อนักขาย ในการกำหนดความสามารถในการขาย ดังนั้น การเตรียมตัวในการนำเสนอขายจึงถือว่าเป็นหัวใจสำคัญอีกประการหนึ่งที่นักขายจะพึงการทำและให้ความสนใจ การเสนอขาย คือการอธิบายให้ลูกค้าได้ทราบถึงรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และผลประโยชน์และสิทธิพิเศษต่างๆ ที่จะได้รับ ตลอดจนการโน้มน้าวให้ลูกค้าเกิดความต้องการในตัวผลิตภัณฑ์ขึ้นมา การนำเสนอขายที่ดีจึงมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งต่อองค์กรและต่อนักขาย ในการกำหนดความสามารถในการขาย ดังนั้น การเตรียมตัวในการนำเสนอขายจึงถือว่าเป็นหัวใจสำคัญอีกประการหนึ่งที่นักขายจะพึงการทำและให้ความสนใจ



แต่เริ่มก็ “มองเห็นโอกาส”

#### ความสำคัญของการเสนอขาย

1. เพื่อช่วยให้ลูกค้าที่มุ่งหวังค้นพบว่าตนเองต้องการอะไร
2. เพื่อช่วยอธิบายถึงผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์
3. เพื่อชี้ให้ลูกค้าเห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์

#### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้มุ่งหวังได้สินค้าหรือบริการที่ผู้ขายนำเสนอขายต่อผู้มุ่งหวัง
2. เพื่อชักจูงและโน้มน้าวลูกค้าที่มุ่งหวังให้เกิดความต้องการในสินค้าและบริการ ที่พนักงานขายได้นำมาเสนอขาย
3. เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและศรัทธาให้กับลูกค้า เกี่ยวกับการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพได้
4. เพื่อเสริมสร้างความสำเร็จของการขาย
5. เพื่อชี้ให้ลูกค้าได้เห็นถึงปัญหา ความต้องการ และความจำเป็นที่จะต้องซื้อสินค้าและบริการในขณะที่ไม่มีสินค้าอื่นสามารถตอบสนองได้

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการให้การนำเสนอการขาย
2. ผู้เข้าอบรมได้ปรับบุคลิกภาพที่ดี สร้างความมั่นใจในการเข้าไปนำเสนองาน
3. ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าแต่ละกลุ่ม
4. ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ การวิธีการเปิดการนำเสนอและสานสัมพันธ์กับลูกค้า
5. ผู้เข้าอบรมสามารถนำเทคนิคที่เรียนรู้ไปปรับใช้ในการทำงานจริง

## หัวข้อการอบรม

1. บทบาท และ หน้าที่ของพนักงานขายที่มีประสิทธิภาพ
2. เทคนิคการขายแบบผู้ให้คำปรึกษา ( consultative selling) ได้ผลอย่างไร
3. ตระหนักถึงหน้าที่ สร้างจิตสำนึกพนักงานขายด้วยตัวเอง
4. ช่องทางการขาย ขยายโอกาสสร้างยอดขาย
5. องค์ประกอบของการเสนอขายที่ดีและมีประสิทธิภาพ
6. การโน้มน้าวการตัดสินใจ ใช้คำถามแบบใดจึงเหมาะกับกลุ่มคนฟัง
7. สร้างบุคลิกภาพที่น่าเชื่อถือ เสริมสร้างความเชื่อมั่นในการนำเสนอ เช่น การแต่งกาย การยืน การเดิน การพูด
8. การใช้ภาษาทักทาย การใช้สายตาที่ดี ในการพูด เทคนิคการครองเวที
9. เทคนิคสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพื่อวิเคราะห์โอกาสการขาย นำเสนอสินค้า
10. สร้างยอดขายด้วยเทคนิคการเปิดและปิดการขาย การจัดตอบข้อโต้แย้งของลูกค้า
11. เทคนิคการตอบคำถามของลูกค้าหรือผู้ฟัง เพื่อเปิดโอกาสแนะนำการขาย
12. การติดตามผลและบริการหลังการขาย- บริการอย่างไรให้ลูกค้าประทับใจ
13. ข้อควรปฏิบัติในขณะขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า

## กลุ่มเป้าหมาย

ระดับพนักงาน หัวหน้างานขึ้นไป

## รูปแบบการสัมมนา

1. การบรรยาย 50 %
2. เกมส์ / กิจกรรมกลุ่ม / ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 50%

ระยะเวลาอบรม 1 วัน 09.00 – 16.00 น.