

Mindset ของสุดยอดนักขายมืออาชีพ

อาจารย์ประกาศิต สพฤกษ์ศรี

MINDSET ของสุดยอดนักขายมืออาชีพ

Course ID	Course Name	Time
	Mindset ของสุดยอดนักขายมืออาชีพ	1 วัน

หลักการและเหตุผล

การขายเปรียบเสมือนประตูหน้าบ้านขององค์กร หากต้องการให้องค์กรมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องพัฒนานักขายให้สามารถเป็นตัวแทนภาพลักษณ์ขององค์กรได้ เพราะการแข่งขันทางธุรกิจในยุคปัจจุบัน ไม่ใช่เพียงแค่ขายเป็น ขายเก่ง แล้วลูกค้าจะภักดีต่อองค์กรได้ หากแต่นักขายที่ดีจะต้องสามารถนำเสนอคุณค่าและสร้างความประทับใจให้ลูกค้าได้อีกด้วย

หลักสูตรนี้ จึงมุ่งเน้นการเสริมสร้างทัศนคติที่สำคัญ และกรอบความคิดในการให้บริการในการขาย เพื่อสร้างความประทับใจสูงสุดให้กับลูกค้า พร้อมแนะนำวิธีการสื่อสารแบบจิตวิทยาการ ขายให้สามารถปิดการขายได้ง่ายขึ้น เร็วขึ้น และตรงกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้นได้ ผ่านบรรยากาศการเรียนรู้ที่สนุกสนาน ด้วยการบรรยาย Style ทอล์คโชว์ และกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์และความเข้าใจในเนื้อหาสำคัญ เพื่อการจดจำและนำไปปฏิบัติได้จริง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีทัศนคติที่เหมาะสมในการขายอย่างมืออาชีพ ด้วยหัวใจของการขายแบบให้คำปรึกษา
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในวิธีการให้บริการในการขาย และเทคนิคการปิดการขายได้อย่างมืออาชีพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ลูกค้า และเลือกใช้วิธีการสื่อสารในการปิดการขายที่สร้างความประทับใจได้

หัวข้อการบรรยาย

ส่วนที่ 1: Mindset ของนักขายมืออาชีพ

- ความสำคัญของการขายแบบให้คำปรึกษา
- พลังแห่งเป้าหมาย สู่ความสำเร็จ
- เราจะเริ่มต้นจากตรงไหนดี
- เต็มหัวใจนักขาย

ส่วนที่ 2: เตรียมตัวให้พร้อม ก่อนลงสนาม

- การวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า
- กฎของเป้าหมายสู่ความสำเร็จ
- กำลังใจในการสร้างความสำเร็จในการบริการเพื่อการขาย

ส่วนที่ 3: Mindset ในการบริการเพื่อสนับสนุนการขาย

- จิตวิทยาแห่งการสร้างความประทับใจ
- เทคนิคจิตวิทยาแห่ง Mindset Sales
- อ่านลูกค้าจากจริต 6
- กลยุทธ์การใช้คำถาม
- เทคนิคการบริการแบบ FAB

ส่วนที่ 4: เส้นชัยอยู่แค่เอื้อม

- ปัญหาการปิดการขาย
- เทคนิคการให้บริการอย่างชาญฉลาด
- ถาม - ตอบความเข้าใจ

กลุ่มเป้าหมาย

1. พนักงานขายทุกระดับ

รูปแบบการฝึกอบรม

- ระยะเวลารวม 1 วัน (6 ชั่วโมง)
- บรรยาย และกิจกรรม Workshops

ผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม

พัฒนา	แก้ปัญหา
<ul style="list-style-type: none">• การสร้างความประทับใจให้ลูกค้า ด้วยเทคนิคการขายแบบให้คำปรึกษา• การสร้างภาพลักษณ์และเพิ่มมูลค่าให้องค์กรด้วยการให้บริการในการขาย	<ul style="list-style-type: none">• การใช้เวลาในการปิดการขายนานเกินไป จนสูญเสียโอกาสในการเพิ่มยอดขาย และไม่สามารถสร้างความประทับใจให้ลูกค้าได้

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ
หลักสูตร Mindset ของสุดยอดนักขายมืออาชีพ

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
9.00 น.	<p>ส่วนที่ 1: Mindset ของนักขายมืออาชีพ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ความสำคัญของการขายแบบให้คำปรึกษา ● พลังแห่งเป้าหมาย สู่ความสำเร็จ ● เราจะเริ่มต้นจากตรงไหนดี ● เต็มหัวใจนักขาย
10.30 น.	พักเบรก 15 นาที
10.45 น.	<p>ส่วนที่ 2: เตรียมตัวให้พร้อม ก่อนลงสนาม</p> <ul style="list-style-type: none"> ● การวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า ● กฎของเป้าหมายสู่ความสำเร็จ ● กำลังใจในการสร้างความสำเร็จในการบริการเพื่อการขาย
12.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 น.	<p>ส่วนที่ 3: Mindset ในการบริการเพื่อสนับสนุนการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> ● จิตวิทยาแห่งการสร้างความประทับใจ ● เทคนิคจิตวิทยาแห่ง Mindset Sales ● อ่านลูกค้าจากจริต 6 ● กลยุทธ์การใช้คำถาม ● เทคนิคการบริการแบบ FAB
14.30 น.	พักเบรก 15 นาที
14.45 น.	<p>ส่วนที่ 4: เล่นซึบอยู่แค่เอื้อม</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ปัญหาการปิดการขาย ● เทคนิคการให้บริการอย่างชาญฉลาด ● ถาม - ตอบความเข้าใจ
16.00 น.	ถาม - ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรม