

# Sales Talk Special Technique

อาจารย์วิชาวุธ จริงจิตร

## SALES TALK SPECIAL TECHNIQUE

Course ID	Course Name	Time
	Sales Talk Special Technique	1 วัน

### หลักการและเหตุผล

หากต้องการเพิ่มยอดขายท่ามกลางธุรกิจที่เต็มไปด้วยการแข่งขันให้ได้ จะอาศัยเพียงการผลิตสินค้าที่ดีมีคุณภาพอย่างเดียวย่อมไม่เพียงพอ เพราะถึงแม้ว่าสินค้าจะขายตัวเองได้ แต่คู่แข่งของเราก็พร้อมที่จะหาโอกาสแย่งชิงตลาดของเราออกไปทุกเมื่อ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หากความดีงามของสินค้าเรา ไม่สามารถสื่อสารไปถึงลูกค้าได้ ก็ย่อมตัดโอกาสในการพิจารณาซื้อไปอย่างน่าเสียดาย

หลายครั้งที่ทีมขายเองก็ตระหนักถึงปัญหา และความสำคัญของการนำเสนอสินค้า และกระตุ้นการขายที่ดี แต่กลับพบปัญหาในการสื่อสารคุณสมบัติ หรือความพิเศษของสินค้า ให้ลูกค้ารู้สึกประทับใจและต้องการเป็นพิเศษได้ นั่นเป็นเพราะ ถึงแม้จะมีความรู้ด้านสินค้า (Product Knowledge) ที่ดีแล้ว แต่หากไม่สามารถดึงใจความสำคัญขึ้นมาสื่อสารได้อย่างกระชับ ชัดเจน ตรงประเด็น ก็ไม่สามารถกระตุ้นความต้องการของลูกค้า ให้คิดว่าสินค้าที่เหมาะสมกับเขาเป็นพิเศษได้มากพอที่จะตัดสินใจซื้อ

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นเพื่อแนะนำ 7 ขั้นตอนมาตรฐานในการเสนอขาย แนวทางการนำเสนอและปิดการขายสินค้าให้น่าสนใจด้วย Sales Talk ขั้นเทพที่กระชับ ชัดเจน และตรงตามสิ่งที่ลูกค้าต้องการ รวมถึงวิธีการตอบข้อโต้แย้งอย่างได้ผล ผ่านกระบวนการเรียนรู้ที่สนุกสนานไปกับตัวอย่างประสบการณ์จริงของวิทยากร และ Workshop ให้ได้ปฏิบัติ ค้นหาคำตอบที่นำไปใช้ได้ทันที และรับคำแนะนำจากวิทยากร เพื่อให้ผู้เรียนมีแนวทางที่ชัดเจนในการนำไปปฏิบัติ และเสริมสร้างความมั่นใจที่จะนำไปใช้จริงมากขึ้น

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมตระหนักถึงความสำคัญของการนำเสนอคุณสมบัติเด่นของสินค้าที่มีต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในวิธีการนำเสนอคุณสมบัติเด่นของสินค้าอย่างน่าสนใจ เทคนิคการปิดการขาย และการรับมือข้อโต้แย้งให้ได้ผล
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้วิธีการแนะนำสินค้าด้วย Sales Talk ที่นำไปใช้ได้จริง และปิดการขายด้วยการเสนอสินค้าที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

## หัวข้อการบรรยาย

ส่วนที่ 1: บทบาทของทีมขายมืออาชีพ

- 7 ขั้นตอนมาตรฐานสำหรับงานขาย
- Service Team (มาตรฐานในการบริการลูกค้าหน้าร้าน)

ส่วนที่ 2: เทคนิคการนำเสนอสินค้าให้โดนใจ

- เทคนิคการขายสินค้าด้วย FBA
- การหา Key Message ในการขาย

ส่วนที่ 3: การเพิ่มพลังในการขาย

- เทคนิคขจัดข้อโต้แย้ง (ให้สอดคล้องกับมาตรฐาน / เงื่อนไข / นโยบายของบริษัท)
- เทคนิคการปิดการขาย

## กิจกรรมและ Workshop สำหรับการฝึกอบรม

Workshop	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
Activity 1 : Can Do Attitude	<ul style="list-style-type: none"><li>● Mindset ในการทำงานด้วยความเชื่อว่า “ทำได้”</li></ul>
Workshop 1 : 7 ขั้นตอนการเสนอขาย	<ul style="list-style-type: none"><li>● รายละเอียดสิ่งที่ควรทำในแต่ละขั้นตอน ให้สอดคล้องกับมาตรฐานการขายของบริษัท</li></ul>
Workshop 2 : ออกแบบข้อกำหนดมาตรฐานในการบริการของบริษัท	<ul style="list-style-type: none"><li>● ความเต็มใจที่จะปฏิบัติตามมาตรฐานการบริการที่พนักงานขายมีส่วนร่วมนำเสนอในการพัฒนา</li></ul>
Workshop 3 : FBA & Key Message	<ul style="list-style-type: none"><li>● วิธีการแนะนำสินค้าของบริษัทให้กระจับชัดเจน ตรงไปตรงมา และน่าสนใจ</li><li>● ข้อความขายที่ทีมขายทุกคนสามารถนำไปใช้ได้เหมือนกัน</li></ul>
Workshop 4 : ค้นหา และกำหนดวิธีที่ดีที่สุดในการรับมือกับข้อโต้แย้ง	<ul style="list-style-type: none"><li>● Keywords มาตรฐานการตอบข้อโต้แย้งที่สนับสนุนการปิดการขาย</li></ul>

## กลุ่มเป้าหมาย

1. หัวหน้างานขายทุกหน่วยงาน / ระดับ
2. พนักงานขาย

## รูปแบบการฝึกอบรม

- ระยะเวลารวม 1 วัน (6 ชั่วโมง)
- บรรยาย และกิจกรรม Workshops
- มีการลงพื้นที่เก็บข้อมูลจริงหน้างานก่อน เพื่อการอบรมและการนำไปใช้ให้ได้ผลจริง
- สามารถปรับรายละเอียดแต่ละหัวข้อ / เนื้อหา ให้สอดคล้องกับนโยบาย หรือทิศทางการบริหารขององค์กรได้

## ผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม

พัฒนา	แก้ปัญหา
<ul style="list-style-type: none"><li>• ทักษะคติในการขายสินค้าให้ทะลุเป้า</li><li>• เทคนิคการเสนอขายสินค้าให้น่าสนใจ และกระตุ้นยอดขายได้</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• การแนะนำสินค้าที่ไม่นำเสนอความโดดเด่น และแตกต่างที่ชัดเจนได้ ทำให้ไม่สามารถปิดการขายได้</li></ul>

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ  
หลักสูตร Sales Talk Special Technique

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
9.00 น.	<p>ส่วนที่ 1: บทบาทของทีมขายมืออาชีพ</p> <p>Activity 1 : Can Do Attitude</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 7 ขั้นตอนมาตรฐานสำหรับงานขาย</li> </ul> <p>Workshop 1 : 7 ขั้นตอนการเสนอขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Service Team (มาตรฐานในการบริการลูกค้าหน้าร้าน)</li> </ul> <p>Workshop 2 : ออกแบบข้อกำหนดมาตรฐานในการบริการของบริษัท</p>
10.30 น.	พักเบรก 15 นาที
10.45 น.	<p>ส่วนที่ 2: เทคนิคการนำเสนอสินค้าให้โดนใจ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● เทคนิคการขายสินค้าด้วย FBA</li> <li>● การหา Key Message ในการขาย</li> </ul> <p>Workshop 3 : FBA &amp; Key Message</p>
12.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 น.	<p>ส่วนที่ 3: การเพิ่มพลังในการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● เทคนิคขจัดข้อโต้แย้ง (ให้สอดคล้องกับมาตรฐาน / เงื่อนไข / นโยบายของบริษัท)</li> <li>● เทคนิคการปิดการขาย</li> </ul>
14.30 น.	พักเบรก 15 นาที
14.45 น.	Workshop 4 : ค้นหา และกำหนดวิธีที่ดีที่สุดในการรับมือกับข้อโต้แย้ง
16.00 น.	ถาม - ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรม