

Winning the Sales Pitching

ขายอย่างไร ให้ชนะทุกการเปรียบเทียบ

อาจารย์ฤชกร ภัคดีศุภฤทธิ์

ขายอย่างไร ให้ชนะทุกการเปรียบเทียบ

Course ID	Course Name	Time
	ขายอย่างไร ให้ชนะทุกการเปรียบเทียบ	6 ชั่วโมง

หลักการและเหตุผล

ด้วยเทคโนโลยีสมัยใหม่ ทำให้การเข้าถึงข้อมูลและการสื่อสารต่าง ๆ ล้วนง่ายดาย และรวดเร็วมากขึ้น ส่งผลให้เกิดการเปรียบเทียบข้อมูลต่าง ๆ ได้จากหลากหลายแง่มุม และเพิ่มตัวเลือกให้กับผู้บริโภคได้มากขึ้น ในขณะที่เดียวกันก็เป็นความท้าทายในการแข่งขันทางธุรกิจ ที่จะต้องชิงความสนใจและสร้างจุดขายที่เอาชนะทุกข้อเปรียบเทียบของผู้บริโภคให้ได้

หลักสูตรนี้จึงได้ออกแบบขึ้น เพื่อให้เข้าใจวิธีคิดในการเปรียบเทียบ เพื่อสร้างความแตกต่างที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า พร้อมแนะนำเทคนิคการสร้างเชื่อมั่นที่จะช่วยสร้างความได้เปรียบในทุกการแข่งขัน ผ่านการเรียนรู้อย่างมีส่วนร่วมตลอดการเรียนรู้ด้วย Gamification และฝึกทักษะสำคัญในการขายให้ชนะทุกการเปรียบเทียบด้วย Activity Based Learning เพื่อเป็นสนามซ้อมให้มั่นใจก่อนนำไปใช้ในชีวิตจริง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจมุมมองของลูกค้า และเปิดใจยอมรับการเปรียบเทียบของลูกค้าที่ต้องพบในการขาย
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจหลักคิดและแนวทางการพลิกสถานการณ์ในการเปรียบเทียบ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวางแผนการเจรจา และสร้างเชื่อมั่นในการใช้ข้อมูลเปรียบเทียบให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

หัวข้อการบรรยาย

ส่วนที่ 1: หลักคิดในการเปรียบเทียบ

- วิธีคิดและวิธีการแห่งการเปรียบเทียบ
- การออกแบบแนวทางในการพลิกสถานการณ์ (Comparing Stages)
 - Win-Lose (Cut Loss)
 - Fare-Fare (Decision Dilemma)
 - Lose-Win (Inferior)
 - Win-Win (Mutual Benefits)

ส่วนที่ 2: ทักษะการใช้ข้อมูลเปรียบเทียบตอบสนองในทุกแง่มุมของการค้า

- Funneling Needs
- Verbal Decoding (Words Insight)
- 3Fs Connecting Pattern
- VLAW Model
- Refining & Reframing Values

ส่วนที่ 3: พลิกสถานการณ์เป็นรองให้เกิดความเชื่อมั่นด้วยการใช้ข้อมูล

- Comparing with WOW!! Facts
- Decoding Inferiors
 - Inferiors Equation
 - Exploring Solutions

ส่วนที่ 4: เทคนิคการยกระดับการเปรียบเทียบและสร้างความแตกต่าง

- ABC T-UP Model
- Edify & Enroll Techniques

กิจกรรมและ Workshop สำหรับการฝึกอบรม

กิจกรรม / Workshop	ผลที่ได้รับ
Workshop 1: Comparing for Winning Sales Battle	<ul style="list-style-type: none">ฝึกทักษะการวางแผนและเจรจาในการขายให้ชนะข้อเปรียบเทียบที่มี

กลุ่มเป้าหมาย

- พนักงานขาย
- หัวหน้างานขาย

รูปแบบการฝึกอบรม

- ระยะเวลารวม 2 วัน (วันละ 3 ชั่วโมง)
- Virtual Training ผ่าน Application เช่น Zoom
- ชวนคุย ชวนคิด / ระดมสมอง / Workshop

ผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม

พัฒนา	แก้ปัญหา
<ul style="list-style-type: none">ความเชื่อมั่นของลูกค้า / คู่เจรจาที่มีต่อการเปรียบเทียบสินค้า - บริการขององค์กรความประทับใจของลูกค้าที่มีต่อการนำเสนอขายที่ไม่ยึดเหี้ยมความรู้สึกลูกค้าให้ต้องซื้อเกินไป	<ul style="list-style-type: none">การเจรจาที่ต้องยอมเสียเปรียบเกินจำเป็นเพื่อปิดการขายให้ได้

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ
หลักสูตร ขายเป็นอย่างไร ให้ชนะทุกการเปรียบเทียบ

วันที่ 1 (3 ชั่วโมง)

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
9.00 น.	<p>ส่วนที่ 1: หลักคิดในการเปรียบเทียบ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● วิธีคิดและวิธีการแห่งการเปรียบเทียบ ● การออกแบบแนวทางในการพลิกสถานการณ์ (Comparing Stages) <ul style="list-style-type: none"> ○ Win-Lose (Cut Loss) ○ Fare-Fare (Decision Dilemma) ○ Lose-Win (Inferior) ○ Win-Win (Mutual Benefits)
10.30 น.	พักเบรก 15 นาที
10.45 น.	<p>ส่วนที่ 2: ทักษะการใช้ข้อมูลเปรียบเทียบตอบสนองในทุกแง่มุมของการค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Funneling Needs ● Verbal Decoding (Words Insight) ● 3Fs Connecting Pattern ● VLAW Model ● Refining & Reframing Values
12.00 น.	ถาม - ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรมวันที่ 1

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ
หลักสูตร ขายอย่างไร ให้ชนะทุกการเปรียบเทียบ

วันที่ 2 (3 ชั่วโมง)

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
09.00 น.	ส่วนที่ 3: พลิกสถานการณ์เป็นรองให้เกิดความเชื่อมั่นด้วยการใช้ข้อมูล <ul style="list-style-type: none">● Comparing with WOW!! Facts● Decoding Inferiors<ul style="list-style-type: none">○ Inferiors Equation○ Exploring Solutions
10.30 น.	พักเบรก 15 นาที
10.45 น.	ส่วนที่ 4: เทคนิคการยกระดับการเปรียบเทียบและสร้างความแตกต่าง <ul style="list-style-type: none">● ABC T-UP Model● Edify & Enroll Techniques Workshop 1: Comparing for Winning Sales Battle
12.00 น.	ถาม - ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรม