

หลักสูตร การขายเชิงรุก Proactive Selling

🍌 หลักการและเหตุผล

ในสถานะที่เศรษฐกิจยังสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องในปัจจุบัน และการแข่งขันทางธุรกิจยังดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง เราจะพบว่ายังมีช่องว่างและโอกาสให้กับผู้ที่มีความกระตือรือร้นและรักความท้าทายที่สามารถไขว่คว้าวิกฤตให้เป็นโอกาส เพื่อสร้างผลงานการขายได้อย่างไม่หยุดยั้ง นักขายบางคนค้นพบพรสวรรค์ บนพรแสวงที่ตนไม่เคยรู้จักตัวตนของตนเองมาก่อน และสามารถพัฒนาตนเองจนสามารถเป็นนักขายในระดับแนวหน้าจนถึงระดับมืออาชีพได้

ดังนั้น งานขายจึงไม่ใช่เรื่องยาก หากได้ค้นพบเทคนิคการขายที่สำคัญและจำเป็นต่อการขาย และได้นำไปใช้ในภาคสนามจนสามารถพัฒนาเป็นสูตรเฉพาะของนักขายเอง

🍌 วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาเรียนรู้รูปแบบเทคนิคการขายใหม่ๆ เพื่อสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาในการวิเคราะห์ลูกค้าอย่างลึกซึ้ง จูงใจ ตอบข้อโต้แย้ง และปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาเข้าถึงการจัดการกับลูกค้าทุกประเภทในทุกสถานการณ์อย่างมีประสิทธิภาพ

🍌 เนื้อหา

- การวิเคราะห์การขายแบบเก่าและแบบใหม่
- การขายและขบวนการกิจกรรมทางการตลาด
- การขายเชิงกลยุทธ์
- สไตล์การขายแบบต่างๆ
- อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย
- การค้นหาความต้องการของลูกค้า
- ขั้นตอนการขายแบบครบเครื่อง
- เทคนิคการหาลูกค้าใหม่
- Customer Pyramid
- กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย
- การสร้าง Sales Performance
- การพัฒนาทัศนคติในงานขาย
- การเข้าพบลูกค้าที่มีประสิทธิภาพสูง
- ความสัมพันธ์ระหว่าง Supplier และ Customer แบบ B2B
- การบริหารเวลาในขบวนการขายเชิงกลยุทธ์
- การจัดการข้อโต้แย้งอย่างได้ผล
- การปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การขายแบบจูงใจ
- การขายเชิงปรึกษา (Consultative Selling)
- สรุป และถาม – ตอบ

รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลา

1 วัน