

หลักสูตร การปิดการขายเชิงรุกสำหรับนักขายมืออาชีพ

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้เกิดแรงบันดาลใจในการฝ่าฟันอุปสรรคในการขายยุคปัจจุบันที่การเข้าถึงลูกค้าเป็นเรื่องยาก
- เพื่อเป็นการฝึกทักษะและเทคนิคทางการขายให้เกิดความชำนาญ และนำไปประยุกต์ใช้ได้ในชีวิตจริง
- เพื่อสร้างแนวคิดทางการขายอย่างมีทักษะ และเทคนิคการขายเชิงรุก

เนื้อหา

- ▶ อาชีพการขายแก่นแท้คืออะไร กิจกรรมทดสอบการขาย
- ▶ เข้าใจคำว่า "ลูกค้า" กิจกรรมวิเคราะห์การกระตุ้นทางความรู้สึก
- ▶ เตรียมความพร้อมด้านบุคลิกภาพ "ภายใน/ภายนอก"
- ▶ เตรียมความพร้อมด้านการขาย
- ▶ การขายต้องมีกระบวนการ กิจกรรม 7 Step Sales Process
- ▶ เวทย์มนตร์ในการขาย กิจกรรมเปลี่ยนแนวคิดให้ทะลุกรอบ
- ▶ เทคนิคการขายในรูปแบบต่างๆ
- ▶ เรียนรู้การบริหารตนเองในชีวิตการขาย
- ▶ การนำเสนอสินค้า กิจกรรมฝึกนำเสนออย่างมืออาชีพ
- ▶ ทักษะการเจรจา 3 รูปแบบ
- ▶ การปิดการขายและสร้างความรู้สึกที่ดี
- ▶ "นักขาย" อาชีพแห่งความสำเร็จ
- ▶ เทคนิคการวางแผน
- ▶ เทคนิคการขายและการขายเชิงรุก

การประเมินผล

- ✓ การทดสอบความรู้ของผู้เข้ารับการฝึกอบรม (Pre test – Post test)
- ✓ มีระบบการประเมินผลในการฝึกอบรม และนำมาวิเคราะห์เพื่อชี้วัดความสำเร็จ

รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลา

1 วัน