

จิตวิทยาในงานขาย

Psychology for Sales Person

หลักการและเหตุผล

การแข่งขันที่รุนแรงเพื่อแย่งชิงลูกค้าในตลาดที่น่าสับสนส่งผลให้องค์กรต่างๆ ต้องเร่งพัฒนาศักยภาพของพนักงานให้มีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการขายซึ่งเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ การเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้า การสร้างความมั่นใจให้ตนเองและการพัฒนาคุณสมบัติและทัศนคติแห่งความสำเร็จของนักขาย นอกจากนี้พนักงานขายยังต้องเรียนรู้กลยุทธ์การสร้างแตกต่างจากคู่แข่งโดยมีอาวุธลับในการค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าและตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างเหนือชั้น

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบถึงวิธีการขาย หลักของศิลปะการขาย กระบวนการขาย คุณสมบัติที่จำเป็นสำหรับนักขาย รวมทั้งเทคนิคต่างๆ ในการโน้มน้าวให้เกิดการขายขึ้น

เนื้อหา

1. ก่อนที่จะเป็นนักขาย
 - อะไรคือความหมายของ "ศิลปะการขาย"
 - กระบวนการงานขาย
 - คุณสมบัติและทัศนคติที่จำเป็นสำหรับนักขาย
2. การเตรียมตัวก่อนการขาย
 - ความรู้ที่พนักงานขายต้องมี
 - ความรู้เรื่องสินค้า ลูกค้าและนโยบายของบริษัท
 - นิสัยที่พึงปฏิบัติสำหรับนักขาย
3. ลูกค้าซื้อสินค้าเพราะอะไร
 - "ผลประโยชน์" ที่พนักงานขายต้องเข้าใจ
 - Workshop -การวิเคราะห์ "ผลประโยชน์" จากตัวสินค้า
 - การนำเสนอผลประโยชน์ให้แก่ลูกค้า
4. การเผชิญข้อโต้แย้งและปิดการขาย
 - เทคนิคการตอบข้อโต้แย้ง
 - เทคนิคการปิดการขาย

วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ

เหมาะสำหรับ

ผู้ควบคุมฝ่ายขาย, ผู้บริหารงานขาย, ผู้ฝึกอบรมพนักงานขาย และพนักงานขายผู้ต้องการความสำเร็จในอาชีพขาย