

นักขายมืออาชีพ Professional Telesales

🍌 หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันการแข่งขันทางการตลาดทวีความเข้มข้นขึ้นตลอดเวลา บริษัทที่สามารถทำยอดขายได้สูงอย่างสม่ำเสมอ ย่อมเป็นที่ยอมรับว่าเป็นองค์กรที่สามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสบความสำเร็จทางการตลาดและเทคนิคการขาย มีความสำคัญอย่างยิ่งยวดต่อบริษัทและองค์กร เทคนิคด้านการขายในปัจจุบันนั้น มุ่งเน้นที่การทำให้ลูกค้าพึงพอใจต่อสินค้าและบริการ ไม่ใช่เพียงแค่นำเสนอสินค้าที่มีอยู่เท่านั้น แต่ยังต้องเป็นการสนทนาที่สามารถทำให้ผู้ฟังสามารถรับรู้ได้ถึงความจริงใจ ในการนำเสนอสินค้าและสามารถทำให้ลูกค้ามีความรู้สึกประทับใจต่อการบริการ และรู้สึกได้ว่าสิ่งที่ผู้ขายกำลังนำเสนออยู่นั้น มีประโยชน์ต่อเขาอย่างแท้จริง

🍌 เนื้อหา

- การสร้างมิตรภาพกับลูกค้า (Customer Relation) และ วางระบบผูกใจลูกค้า
 - กรอบแนวคิด "การสร้างสายสัมพันธ์"
 - หลักของการบริหารความสัมพันธ์
- การประยุกต์กฎพาเรโต 80/20 กับงานขาย
- เทคนิคการขาย เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า
- การทบทวนผลการขาย ทำไมขายได้ หรือ ขายไม่ได้ : บทเรียนแห่งการพัฒนา
- สรุป คำถามและคำตอบ

🍌 ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- สร้างบรรยากาศ แห่งการเรียนรู้ มีความสนุกสนาน เป็นกันเอง กล้าแสดงความคิดเห็น กล้าแสดงออก
- สร้างทัศนคติเชิงบวกแก่ผู้เข้าอบรม
- กระตุ้นให้พนักงานตอบคำถาม และ แสดงความคิดเห็น
- สอดแทรกบทเรียนการทำงานเป็นทีม มีความสามัคคี ร่วมมือร่วมใจ เพื่อไปให้ถึงเป้าหมาย
- สอดแทรกบทเรียนของการให้บริการ
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีของผู้เข้าอบรม

🍌 รูปแบบการสัมมนา

การสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นการฝึกอบรมจึงมีองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม ได้ตอบกันอยู่ตลอดเวลา ผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วยสาระ ความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการฝึกอบรม

🍌 วิทยากร

อาจารย์ไวยวิทย์ แสงอสังการ