

สวดอดทักษะการขายมืออาชีพ

Professional Sales Skills

หลักการและเหตุผล

การเสนอขาย (Sales Presentation) เป็นหนึ่งในกระบวนการขาย ที่พนักงานขาย ผู้มีความชำนาญ จะต้องใช้ให้มีประสิทธิภาพเพื่อให้ได้มาซึ่งใบสั่งซื้อ ประกอบไปด้วย การเตรียมการก่อนการเสนอขายกระบวนการเสนอขาย การแปลงจากคุณลักษณะ (Features) ของสินค้าให้กลายเป็นผลประโยชน์ (Benefits) ที่ลูกค้าต้องการ และการนำเสนอต่อลูกค้าประเภทต่างๆ เช่นเจ้าของ ผู้จัดการ ผู้จัดการแผนกเทคนิค ผู้จัดการแผนกการเงิน เป็นต้น

เนื้อหา

- การเตรียมตัวก่อนการเสนอขาย
 - การเตรียมตัวทางด้านความรู้
 - การเตรียมตัวทางด้านทัศนคติและอารมณ์
 - การเตรียมตัวทางด้านความรู้เกี่ยวกับลูกค้า
- การวางแผนการเสนอขาย
 - การเสนอขายที่สมบูรณ์แบบ
 - ขั้นตอนของการวางแผนการขาย Strategy to Win
 - การทำ Pre-Call Planner
- การเสนอขาย (Sales Presentation)
 - วัตถุประสงค์ของการเข้าพบเพื่อเสนอขาย
 - มนุษย์ทุกคนมีได้ซื้อสินค้า แต่เขาซื้อผลประโยชน์)
 - ผลประโยชน์ 6 ประการ ที่มนุษย์ต้องการ
 - Workshop การแปลงคุณลักษณะ (Features) เป็นผลประโยชน์ที่ลูกค้าต้องการ
 - ความสนใจของบุคคลฝ่ายต่างๆ ในการเสนอขาย

รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

เหมาะสำหรับ

ผู้ควบคุมฝ่ายขาย, ผู้บริหารงานขาย, ผู้ฝึกอบรมพนักงานขายและพนักงานขาย ผู้ต้องการ ความสำเร็จในอาชีพขาย

ระยะเวลา

1 วัน