

เสริมสร้างพลังทักษะ "การขาย" สู่การเป็นพนักงานขายหน้าร้านมืออาชีพ Enhancing Your Selling Skills for PC

🍌 หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้พนักงานขาย PC ได้เรียนรู้เทคนิค และประสบการณ์จริงในการขายให้กับลูกค้าหลายรูปแบบ ตั้งแต่การเข้าใจรูปแบบของลูกค้า การบริหารจัดการกับลูกค้าในแต่ละรูปแบบให้เหมาะสม การหาจุดขายเพื่อสร้างยอดขายให้บรรลุเป้าหมาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าอบรมจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายกับลูกค้าในรูปแบบต่างๆ ได้ด้วยตัวตนเอง

🍌 วัตถุประสงค์

- เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการขายกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบ การวิเคราะห์ความแตกต่างของลูกค้า และการสร้างความต้องการให้โดนใจลูกค้าเพื่อการขาย
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์เทคนิคการขายกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบให้เหมาะกับตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

🍌 เนื้อหา

1. บทบาท และหน้าที่ของพนักงานขาย PC : สร้างความเข้าใจและให้ตระหนักถึงหน้าที่ที่ต้องทำ
2. เรียนรู้และเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหน้าร้าน
3. ประเภทและการบริหารลูกค้าที่หลากหลาย
4. เรียนรู้ลูกค้าอย่างเข้าใจพร้อมวิธีการพิชิตลูกค้า
5. ขั้นตอนการขายอย่างเป็นระบบ : สร้างให้นักขาย ขายอย่างมืออาชีพ
 - a. การเตรียมตัวของพนักงานขาย
 - b. การเสนอขายและการแก้สถานการณ์ต่างๆ
 - การเปิดการขาย : เทคนิคการเตรียมความพร้อมระหว่างพนักงานกับลูกค้าก่อนการขาย
 - การสอบถาม / ฟัง : เพื่อค้นหาความต้องการ
 - การนำเสนอผลิตภัณฑ์ : การนำเสนอสินค้า พร้อมรับมือกับข้อโต้แย้ง
 - การปิดการขาย : ปิดการขายเมื่อไร ปิดอย่างไรจึงจะเหมาะสม และได้ยอดขาย
 - c. การติดตามผลและบริการหลังการขาย บริการอย่างไรให้ลูกค้าประทับใจและซื้ออีก
6. ข้อควรปฏิบัติในการขาย เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า
7. การทบทวนการขาย : ขายได้ หรือไม่ได้ มาจากสาเหตุอะไร เรียนรู้ไว้จะได้ไม่พลาดอีก
8. บุคลิกภาพของพนักงานขาย PC ที่ลูกค้าประทับใจ
9. การจัดวางสินค้าและดูแลร้านค้า เพื่อดึงดูดลูกค้า
10. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย
11. สรุป คำถามและคำตอบที่นักขายต้องการรู้ ทักษะจำเป็นสำหรับพนักงานขาย PC

🍌 การประเมินผล

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

รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลา

1 วัน

วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ