

หลักสูตร Professional Sales & Proactive Sales Skills

🔥 หลักการและเหตุผล

ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ผันผวนและสถานการณ์แข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจการค้าซึ่งทุกบริษัทต่างต้องการรักษาดีงูดูและช่วงชิงลูกค้าเพื่อให้บริษัทอยู่ได้ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้จึงหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะไม่พัฒนาทักษะความสามารถด้านการขายและทัศนคติให้มีประสิทธิภาพ ผลสูงสุด ด้วยการขายแบบมืออาชีพ และขายเชิงรุกนั่นเอง

🔥 วัตถุประสงค์

- ปรับเปลี่ยนทัศนคติมุมมองในการขายในแง่บวก และเข้าถึงปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ
- มีจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
- พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง และจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิผลสูงมาใช้

🔥 เนื้อหา

1. กรอบความคิด "มืออาชีพ" และ "เชิงรุก" คืออะไร และ ทำอย่างไร
2. การขายแบบ "มุ่งที่ลูกค้า" ก่อน การขายแบบ "มุ่งที่ยอดขาย" ทำอย่างไรดี โดนใจลูกค้า
3. การเตรียมข้อมูลในมุมมองลูกค้า เช่น ราคากับประโยชน์สอย ความสวยงามกับความลงตัวของผลิตภัณฑ์ ดีไซน์กับความสะดวกในการใช้งาน ฯลฯ เป็นต้น
4. ศิลปะการเปิดฉากการนำเสนอขาย
 - 4.1. สร้างสัมพันธ์กับลูกค้า การชวนคุย เพื่อวิเคราะห์บุคลิก นิสัยใจคอ
 - 4.2. การใช้สายตานักสืบ เพื่อเก็บข้อมูลวิเคราะห์สภาพแวดล้อมรอบตัว บ่งบอกถึงรสนิยมที่เกี่ยวกับตัวเขา เช่น มาเป็นครอบครัว แสดงว่าควรช่วยเรื่องลูก และครอบครัว เป็นคู่รัก แสดงว่ากำลังสร้างครอบครัวใหม่ ควรคำนึงถึงเรื่องการเงิน ฯลฯ
5. ศิลปะการสร้างความน่าเชื่อถือในตัวนักขาย โดยสามารถคุยในเรื่องเหล่านี้
 - 5.1. ความรอบรู้ในสภาพธุรกิจ เศรษฐกิจ ทิศทางแนวโน้มของธุรกิจ ต้องรอบ ค่อยกับเขาได้
 - 5.2. ความรู้ในผลิตภัณฑ์ในเชิงที่ปรึกษา แนะนำทางออก การหาโอกาสการขายให้กับตัวผลิตภัณฑ์ได้แบบ ชนะ - ชนะ
6. เทคนิคการนำเสนอขายแบบต่าง ๆ
 - 6.1. การเน้นความลงตัวของความสวยงามกับประโยชน์สอย ราคากับดีไซน์ ฯลฯ
 - 6.2. การล้อมรั้ว ให้ข้อเสนอที่แบบมีเงื่อนไข
 - 6.3. การใช้บัญชีถ่วงดุล เปรียบเทียบสิ่งที่มีค่ากับการเสียโอกาส หรือกำไร หากไม่สั่งซื้อ
 - 6.4. นาฬิกาทอง เสนอส่วนลดพิเศษ แต่เงื่อนไขคงเดิม
7. การจับสัญญาณการซื้อและโน้มน้าวให้ตัดสินใจซื้อ
 - 7.1. ดูภาษากายและท่าทางที่ปรากฏ
 - 7.2. วิเคราะห์คำพูดและการซักถาม
 - 7.3. การขอส่วนลด ของแถม และการต่อราคา
8. กลยุทธ์ เทคนิคและจิตวิทยาการเจรจาต่อรอง
 - 8.1. ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง R-E-S-P-E-C-T
 - 8.2. กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ในการทำให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด
 - กลยุทธ์เล่นลูกต่อ
 - กลยุทธ์สองตัวเลือก
 - กลยุทธ์อำนาจมีจำกัด
 - กลยุทธ์เล่นลูกสูง

- กลยุทธ์รวมเหล่า
- กลยุทธ์ฟางเส้นสุดท้าย
- 9. เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและปายเบียง 8 วิธี
 - 9.1. เทคนิค ใช้ แต่
 - 9.2. เทคนิค ทำไม เพราะอะไร และทำไม
 - 9.3. เทคนิคศอกกลับ/บุมเมอแรง
 - 9.4. เทคนิคตนเอง กินเอง
 - 9.5. เทคนิคเปรียบเทียบ
 - 9.6. เทคนิคขดเชย
 - 9.7. เทคนิคเลือกตอบ
 - 9.8. เทคนิค Feel-Felt-Found
- 10. เทคนิคปิดการขาย 5 วิธี
 - 10.1. ขอดตรงๆ
 - 10.2. ข้อดีข้อเสีย
 - 10.3. ช่างทาสี
 - 10.4. อ้างอิง
 - 10.5. สองทางเลือก
- 11. ทศนคติการขาย : ขายอย่างไรให้เป็นเลิศ

รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลา

1 วัน

วิทยากร

อ.พรเทพ ฉันทนาวิ