

การขายเชิงรุกสู่ AEC

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันประเทศไทยได้เข้าเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ซึ่งหมายถึงเป็นการเปิดเสรีทางการค้าในด้านต่างๆ ซึ่งองค์กรจะต้องมีการเตรียมความพร้อม เพื่อรองรับเส้นทางแห่งโอกาสในการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ แรงงาน และการลงทุน ดังนั้น บริษัทต่างๆ จำนวนมากได้พยายามแข่งขันในการหาช่องทางในการจำหน่ายสินค้า การบริการที่ดีกว่า รวดเร็วกว่า แต่มีอีกวิธีหนึ่ง นั่นคือ ฝึกให้พนักงานขายมีทักษะและทำงานเชิงรุก เพื่อแย่งชิงตลาดให้เป็นของตนเองด้วยความรวดเร็วที่สุด

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้กระบวนการขายและวิเคราะห์ช่องทางการจัดจำหน่ายได้ รวมทั้งวิเคราะห์เทคนิคการขายเชิงรุกสู่ AEC
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถบริหารทีมขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้อบรมมีความรู้ความเข้าใจและตระหนัก พร้อมการปรับตัวเอง เพื่อรองรับการเข้าสู่ AEC
- เพื่อเสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันทางการค้าใน AEC

เนื้อหา

1. การเจาะตลาดใน AEC
2. การวางแผนงานขาย กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย, ลูกค้าใหม่ หรือผลผลิตอื่น
 - แผนการปฏิบัติที่ชัดเจน เป็นไปได้ และคุ้มค่า
 - เป้าหมายในแต่ละช่วงเวลา
3. กลยุทธ์ขององค์กร
4. เป้าหมาย, กลยุทธ์, แผนปฏิบัติ และวิธีออกแบบกลยุทธ์การขาย
5. องค์ประกอบของการบริหารงานขาย
 - กลยุทธ์การจัดจำหน่าย
 - โครงสร้างทีมขาย
 - ระบบการให้ผลตอบแทน
 - ระบบข้อมูลเพื่อการบริหารงานขาย
6. เทคนิคการขาย และการต่อรองอย่างเป็นระบบ
7. ขั้นตอนการขายแบบที่ปรึกษา การบริหารข้อโต้แย้ง
 - เทคนิคการต่อรอง
8. กลยุทธ์การขายเชิงรุกสู่ AEC

การประเมินผล

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

รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลา

1 วัน