

ยุทธวิธีการขายสินค้าอุตสาหกรรมให้ ยอดขายทะลุเป้า

วิทยากร: พท.ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราแม่ลิ)
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 25 ปี

17 ธันวาคม 2564

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในสภาพของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว นั้น มีปัจจัยต่าง ๆ มากมายที่ส่งผลกระทบต่อโดยตรง ไม่ว่าจะเป็นสินค้า พนักงานขาย ลูกค้า รวมถึงสภาวะแวดล้อมต่าง ๆ โดยเฉพาะการขายสินค้าอุตสาหกรรมนั้น พนักงานจะต้องอาศัยทักษะ เทคนิค ลูกล่อลูกชนในการเพิ่มยอดขายให้ได้ด้วยการบริหารจัดการปัจจัยต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพ หากพนักงานขาดทักษะดังกล่าวแล้ว ยอดขายย่อมลดลงหรือเพิ่มขึ้นอย่างไม่เต็มที่ ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารยอดขาย เพื่อสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขายและเพิ่มยอดขายในที่สุด

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขายสินค้าอุตสาหกรรม ได้เรียนรู้เทคนิคในการเพิ่มยอดขายอย่างมีเป็นระบบ ได้สำรวจและวิเคราะห์แนวทางการปฏิบัติด้านงานขายของตน การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง จนในที่สุดเมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาสามารถสร้างยุทธวิธีในการเพิ่มยอดขาย และประยุกต์ต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการขายสินค้าอุตสาหกรรม
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพ รวมถึงเครื่องมือที่จะช่วยให้พนักงานขายสามารถขายสินค้าอุตสาหกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1 ไขกุญแจ...การขายสินค้าอุตสาหกรรมให้ยอดขายทะลุเป้า

1. ปลุก DNA นักขายสินค้าอุตสาหกรรม...ปรับทัศนคติ เปลี่ยนความคิดให้ ขาย ขาย ขาย !!!
2. การวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการขายอย่างเหนือชั้น
 - พนักงานขาย
 - ลูกค้า
 - สินค้า
3. การขายและเพิ่มยอดขายด้วยตัวพนักงานขาย

- การวิเคราะห์ Competency สำคัญที่พนักงานขายต้องมี
 - การค้นหาความต้องการหรือปัญหาของลูกค้า
 - การสร้างสัมพันธ์ความลูกค้า
 - การแนะนำสินค้าและบริการให้โดนใจลูกค้า
 - การกระตุ้นไฟให้ตัวเองในงานขาย
- 4.เข้าใจสินค้าและบริการอย่างถึงแก่น เพื่อสร้างยอดขายให้ทะลุเป้า
- วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนของสินค้าและบริการ
 - การรับรู้และเข้าใจถึงประโยชน์ของสินค้าและบริการในมุมมองของลูกค้า
 - อื่น ๆ
- 5.กิจกรรม Workshop เข้าใจเรื่องตนเองและสินค้าเพื่อสร้างพลังในการขาย
- 6.เจาะลึกถึงบทบาทลูกค้า !!! ...การวิเคราะห์พฤติกรรมและความต้องการของ Key Person เพื่อสร้างโอกาสทางการ
- ขาย
 - Gate Keepers
 - Influencer
 - Buyer
 - Decision Maker
- 7.กิจกรรม Workshop ดีให้แตก !!! เรื่องลูกค้า วิเคราะห์ความต้องการขอ Key Person เพื่อสร้างโอกาสทางการขายอย่างมีชั้นเชิง
- Module 2 กลเม็ดเคล็ดลับการขายสินค้าอุตสาหกรรมให้ได้ยอดทะลุเป้า**
- 8.เทคนิคการเตรียมตัวและวางแผนเพื่อเนรมิตการขายให้ได้ตามเป้า
- เตรียมข้อมูลลูกค้า
 - เตรียมตัวเอง
 - วางแผนการขาย
- 9.ยุทธวิธีการเปิดการขาย ... ด้วยวิธีการเปิดใจลูกค้า
- การวางตัว การใช้คำพูด
 - บุคลิกภาพภายใน ภายนอก
- 10.เทคนิคการถามแบบง่าย ๆ เพื่อค้นหาปัญหาและสิ่งที่ลูกค้าต้องการ
- การใช้คำถามเปิด
 - การใช้คำถามปิด
- 11.การเพิ่มมูลค่าสินค้าอุตสาหกรรมด้วยเทคนิคการนำเสนอสินค้าแบบวิธีการสร้างความแตกต่าง
- F.A.B.E Model
- 12.กลยุทธ์การเจรจาต่อรองด้วย Four Steps
- 13.การปิดการขายอย่างมีชั้นเชิง
- การสังเกตสัญญาณการซื้อ
 - เมื่อไหร่ที่ควรจะปิดการขาย
- 14.กิจกรรม Role Play ยุทธวิธีการสินค้าอุตสาหกรรมให้ยอดขายทะลุเป้า
- 15.การประเมินและติดตามผลการขาย
16. คำถาม - ตอบ



ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
ราคาพิเศษ !!! ข้าราชการอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
- ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 โทรศัพท์: 02-615-4477
 แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
 เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th
 อีเมล: hipotraining@gmail.com
 ไลน์: hipotraining
 เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด,สินค้าอุตสาหกรรม , Marketing , เจ้าหน้าที่การตลาด