

หลักสูตรที่ 2 เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อการขายอย่างได้ผล (Effective Product Presentation Techniques)

หลักการและเหตุผล

พนักงานขายหลายคนไม่ประสบความสำเร็จ สาเหตุหลักพบว่าเป็นจากความผิดพลาดของความสามารถในการขายตัวเองก่อนที่จะเริ่มขายผลิตภัณฑ์ บุคลิกภาพมีส่วนสำคัญอย่างมากในการเรียกศรัทธาจากลูกค้า จนกล่าวได้ว่าบุคลิกเป็นจุดเริ่มต้นของการขาย นอกจากนี้ การนำเสนอก็ต้องสร้างความประทับใจเช่นกัน แต่มักพบว่าพนักงานขายมักตกม้าตายจากการนำเสนอผลิตภัณฑ์ แม้ว่าผลิตภัณฑ์นั้นๆ จะมีคุณสมบัติและประโยชน์ที่ถือเป็นจุดขายชัดเจนก็ตาม การนำเสนอผลิตภัณฑ์อย่างมีประสิทธิภาพส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าและยอดขายขององค์กร ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและวิธีการพัฒนาบุคลิกภาพของตนเองและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ เพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นต่อหน้าลูกค้า และสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขายซึ่งเป็นเป้าหมายสูงสุดนั่นเอง

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเฉพาะ เพื่อให้ทีมขายได้เรียนรู้การสร้าง Smart Personality ให้กับตนเอง รวมทั้งจะได้รับความรู้ หรือ “ศาสตร์” ของการนำเสนอไม่ว่าจะเป็นการวิเคราะห์ลูกค้าก่อนการนำเสนอ การวางแผนกลยุทธ์ในการนำเสนอ การเสนอประโยชน์หรือสิ่งที่คุณค่าจะได้รับจากผลิตภัณฑ์ของบริษัท เป็นต้น พร้อมกับ จะได้ฝึก “ศิลป์” หรือทักษะในการนำเสนอ ฝึกทักษะการพูดและการฟังลูกค้า รวมถึงการเน้นย้ำและโน้มน้าวความสนใจของลูกค้าให้เห็นความสำคัญของคุณค่า (Values) ที่จะได้รับจากผลิตภัณฑ์จนทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อในที่สุด

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างมืออาชีพและเป็นระบบ
2. เพื่อสร้าง Smart Personality และฝึกฝนทักษะการนำเสนอผลิตภัณฑ์ รวมถึงทักษะด้านการโน้มน้าวลูกค้าให้สนใจและตัดสินใจซื้ออย่างเต็มใจ
3. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับการอบรมในการนำ “ศาสตร์” และ “ศิลป์” ของการนำเสนอผลิตภัณฑ์ไปใช้ในการปฏิบัติงานจริงอย่างได้ผลดีเลิศ จนบรรลุเป้าหมายในการขาย

รูปแบบการฝึกอบรม

1. การบรรยาย หลักและทฤษฎีของการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ
2. การฝึกปฏิบัติการนำเสนอ (Presentation Workshop)
 - ผู้เข้าฝึกอบรมนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่รับผิดชอบ โดยอาศัยสื่อ เอกสารที่ใช้ในการขายจริง พร้อมตอบข้อซักถาม - Q&A
 - ผู้ฟัง (เสมือนเป็นลูกค้า) และวิทยากร ให้ความเห็นและข้อเสนอแนะในการพัฒนาการนำเสนอ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

***** หลักสูตรนี้เน้นการนำเสนอจากผู้เข้าสัมมนา หัวข้อต่างๆต่อไปนี้จะปรากฏในเอกสาร เพื่อใช้เป็นแนวทางให้ผู้เข้าสัมมนาได้ศึกษาประกอบเพิ่มเติมเท่านั้น

1. การวางแผนการนำเสนอและการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
2. เป้าหมายของการนำเสนอและการขายอย่างเหมาะสมเจาะกับกลุ่มลูกค้า
3. การเตรียมตัวของผู้นำเสนอ
4. ขั้นตอนในการนำเสนออย่างได้ผล
 - นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้า
 - นำเสนอแบบตัวต่อตัว
5. สื่อในการนำเสนอเพื่อการขาย
6. ข้อควรปฏิบัติของผู้นำเสนอ เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า
7. เทคนิคการตอบคำถามและการจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้า
8. การตรวจสอบและประเมินผลการนำเสนอและการขาย
9. กิจกรรม: การนำเสนอจากผู้เข้าอบรม
10. เทคนิคอื่น ๆ สำหรับการนำเสนอเพื่อการขาย
 - 10.1 เทคนิคการสร้างความต้องการให้โดนใจลูกค้า
 - 10.2 การหาจุดขายและการลงไฟลูกค้า
 - 10.3 เทคนิคการล้วงสิ่งที่ค้างคาใจของลูกค้า
 - 10.4 เทคนิคการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า
 - 10.5 การทบทวนผลการขาย ทำไมขายได้ หรือ ขายไม่ได้
11. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ

1. กิจกรรมการนำเสนอของผู้เข้าสัมมนา จะทำในหลายรูปแบบทั้งตัวต่อตัวและกลุ่ม โดยผู้เข้าสัมมนาต้องเตรียมโบรชัวร์ เอกสารประกอบการขาย ผลิตภัณฑ์ สไลด์การนำเสนอ รวมถึงสื่ออื่น ๆ ที่ใช้จริงในการขาย กับลูกค้า
2. หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้า

ระยะเวลาอบรม

1 วัน เวลา 09.00 – 16.00 น. รวมเวลา 6 ชั่วโมง

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาบุคลิกภาพ เทคนิคการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ
2. ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้จุดอ่อน จุดแข็งของตน จนทำให้สามารถพัฒนาทักษะในการนำเสนอที่มีประสิทธิภาพได้
3. ผู้เข้ารับการอบรมเกิดความมั่นใจ จนสามารถประยุกต์ทักษะและเทคนิคในการนำเสนอและการโน้มน้าว การตัดสินใจให้เหมาะกับลูกค้า และสภาพแวดล้อมได้

วิทยากร

- อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร
ผู้จัดการทั่วไป บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
วิทยากรและที่ปรึกษาให้กับบริษัท และ หน่วยงานภาครัฐ
อาจารย์พิเศษ มหาวิทยาลัยภาครัฐและเอกชน