
หลักสูตรที่ 4 – Championship Selling Workshop

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันสภาวะการแข่งขันในด้านการขายสินค้า บริการ และคุณภาพ ที่มีความรุนแรงมากขึ้นทุกขณะ บริษัทฯ ต่างๆ จึงได้นำเอาเทคนิค วิธีการและกลยุทธ์ต่างๆ มาใช้เพื่อส่งเสริมการขาย การโฆษณา และประชาสัมพันธ์ เนื่องด้วยเหตุนี้ พนักงานขาย หรือนักขาย จึงเป็นผู้ที่มีความสำคัญอย่างมากต่อผู้ซื้อที่จะทำการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ ดังนั้น พนักงานขาย หรือนักขาย จึงจำเป็นที่จะต้องมีการวางแผนกลยุทธ์ในการขาย และมีการวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า รวมถึงต้องมีทักษะ เทคนิคการขาย ที่สามารถนำไปสู่การปิดการขาย ตลอดจนสามารถรักษาลูกค้า ให้ซื้อสินค้าและบริการของบริษัทต่อไป จนเกิดพฤติกรรมการซื้อซ้ำของลูกค้าได้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้หลักการการบริหารตนเองและลูกค้าอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ทราบถึงแรงจูงใจของลูกค้า จนสามารถวิเคราะห์พฤติกรรมการซื้อสินค้าและบริการของลูกค้าได้
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวางแผนการขายเพื่อให้บรรลุเป้าหมายอย่างได้ผล

รูปแบบการฝึกอบรม

เน้นให้ผู้เข้าอบรมมีส่วนร่วมมากที่สุด ทั้งการถามคำถามที่เกี่ยวข้องกับการทำงาน การตอบคำถามในขณะบรรยาย และการร่วมกิจกรรมที่สามารถนำไปใช้จริงได้ ทั้งนี้ วิทยากรจะให้คำแนะนำเพิ่มเติมเพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถเข้าใจวิธีการขายตามหลักการที่ควรจะเป็น ในภาพรวมแล้ว การอบรมจะเน้นเนื้อหาสาระโดยอาศัยแง่คิดและความสนุกสนานจากตัวอย่างที่นำมาประกอบ

1. เนื้อหาใน PowerPoint
2. เอกสารประกอบการบรรยาย (ซึ่งจะเหมือนกับเนื้อหาใน PowerPoint)
3. ตัวอย่างประกอบการบรรยาย
4. กิจกรรม และ สถานการณ์จำลอง

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

การบริหารตนเองอย่างเป็นระบบ

1. วงจรชีวิตการขายในแต่ละวัน
2. การวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนตนเองในการขาย
3. การจัดเก็บข้อมูลลูกค้า
4. การเตรียมตัวสำหรับ Successful Sales Calls
5. Workshop: การเตรียมตัวสำหรับ Successful Sales Calls

การบริหารลูกค้าอย่างมีระบบ

6. การวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าในด้านการขาย
7. ประเภทของลูกค้าที่หลากหลาย และ เทคนิคการจัดการลูกค้าอย่างถูกอกถูกใจ
8. การเข้าใจและมองลูกค้าอย่างทะลุ (Needs Discovery)
9. Workshop: การบริหารจัดการลูกค้าที่หลากหลาย

Sales Road-mapping Session:

10. การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการขาย (SWOT Analysis)
11. การจัดทำแผนการขาย (Sales Planning)
12. การกำหนดเป้าหมายการขาย (Sales Goal Setting) สำหรับพนักงานขาย
13. การพยากรณ์การขาย (Sales Forecasting)
14. Workshop: Sales Road-mapping ของพนักงานขาย
15. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้า หรือ ความเห็นของวิทยากร

ระยะเวลาอบรม

1 วัน รวมเวลา 6 ชั่วโมง

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้เข้าอบรมจะเข้าใจเรื่องหลักการ และ เทคนิคเกี่ยวกับการขายขั้นสูง ตลอดจนการจัดระบบงานขายของตนเองอย่างมีประสิทธิภาพสำหรับพนักงานขาย
2. ผู้อบรมได้ตระหนักและเห็นความสำคัญของการเตรียมความพร้อมก่อนการขาย การวางแผนการขายอย่างเป็นระบบ และการตั้งเป้าหมายการขายให้สามารถบรรลุผลและตอบสนองความต้องการของลูกค้าและบริษัทได้ในที่สุด อันจะนำมาซึ่งความสำเร็จในการขายต่อไป

วิทยากร

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