

เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย

Sales and Professional Technique to Increase Sales

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยวุฒวัฒนา

***ดูรายละเอียดประวัติวิทยากรด้านล่าง

PRINCIPLES

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบมีเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะรู้ วิเคราะห์ลูกค้า เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการเสนอขายสินค้าและบริการ เทคนิคในการวิเคราะห์และค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ตามมาด้วยเทคนิคในการนำเสนอขายสินค้าที่เหนือคู่แข่ง และเข้าใจถึงเคล็ดลับและเทคนิคการให้คำปรึกษา และการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ได้ในระยะยาว การจัดการข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและการปิดการขายที่สร้างความพอใจแก่ทั้งสองฝ่ายที่เราจำเป็นจะต้องใช้จิตวิทยาในการเรียนรู้อ่านคน หรืออ่านความต้องการให้ทราบก่อนเพื่อที่จะได้ปรับเปลี่ยน พฤติกรรม ให้ตรงตามความต้องการ หรือความพึงพอใจของลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดๆก็ตามของการขาย เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้ไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการขายอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

www.hipotraining.co.th

3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง
4. เพื่อให้พนักงานขายรู้จักวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการ และเทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ
5. เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมรู้เทคนิคการรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำ

AREAS OF STUDY

Module 1 : Sales Attitude , Concept & Process

1. ความหมายและความเข้าใจในความสำคัญของงานขาย
2. อุปสรรคสำคัญที่ทำให้พนักงานขายไม่ประสบความสำเร็จ
3. Workshop : ปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย(Problem)
4. แนวคิด และทัศนคติที่ดี ถูกต้อง ที่พร้อมเป็นภูมิป้องกัน
5. ทฤษฎี “ การขายล่วงหน้า ” เพื่อสร้าง Customer Value
6. คุณสมบัติของพนักงานขายมืออาชีพ

Module 2 : Sales Smart , Analysis & Planning

1. บุคลิกภาพ การวางตัว และการสร้างมาด
2. (การแต่งกาย , การดูแลตนเอง , ท่วงท่าอิริยาบถ , มารยาท)
3. บทบาทที่แตกต่าง และกระบวนการตัดสินใจซื้อ
4. ลูกค้าของเราคือใคร และกระบวนการค้นหาลูกค้า
5. การวิเคราะห์ลูกค้า และค้นหาความต้องการที่แท้จริง
6. Practice : วิเคราะห์ลูกค้า และคำถามเชิงลึก
7. เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าอย่างเป็นขั้นเป็นตอน

Module 3 : Sales Presentation , Reading & Consult

1. เทคนิคการนำเสนออย่างโดนใจลูกค้า
2. การปรับเปลี่ยนวิธีการนำเสนอเพื่อเพิ่มยอดขาย
3. เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าให้เหนือกว่าคู่แข่ง

4. Workshop : ค้นหาข้อได้เปรียบ (Advantage)
5. เสนอขายสินค้าอย่างไรเมื่อ “สินค้ามีจุดอ่อน”
6. จิตวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการ
7. เทคนิคการช่วยคิด แบบที่ปรึกษาในการขาย

Module 4 : Sales Resolution , Closing & Evaluation

1. การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้งในการขาย
2. เทคนิคการปิดการขาย ให้เป็นเรื่องง่าย และแนบเนียน
3. การรักษาสายสัมพันธ์ และการให้บริการหลังการขาย
4. การประเมินผลการปฏิบัติงานขาย
5. การจัดการกับลูกค้าต่อสถานการณ์ต่างๆที่ยากลำบาก
6. Workshop : แก้ไขปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย(Solution)

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

TRAINING TOOLS

มีการบรรยายและกิจกรรมระดมสมอง พร้อมทั้งการทำกิจกรรมประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อเป็นการฝึกคิดและวางแผนทางการปฏิบัติงานร่วมกัน

1. เนื้อหาใน PowerPoint
2. เอกสารประกอบการบรรยาย (ซึ่งจะเหมือนกับเนื้อหาใน PowerPoint)
3. ตัวอย่างประกอบการบรรยาย
4. กิจกรรมระดมสมอง Workshop
5. อื่น ๆ

SUMMARY DETAILS

- จำนวน 1 วัน รวม 6 ชั่วโมง (เวลา 09.00 - 16.00 น.)
- กรุณาจัดเตรียมห้องจัดอบรมและอุปกรณ์ที่ใช้ในการอบรม เช่น LCD, Flip Chart , ปากกาเมจิก
- กรุณาจัดเตรียมอาหารว่างสำหรับวิทยากร และผู้เข้ารับการอบรม
- วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ **อาจารย์สุกิจ ตริยทนต์วัฒนา** กรุณาดูประวัติวิทยากรในหน้าถัดไป

www.hipotraining.co.th



PROFESSIONAL INSTRUCTOR

อาจารย์สุกิจ ตริยทุธวัฒนา

ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ (ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ) (Political Science, International Relation) มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐและเอกชน) (Master of Management, Public Administration มหาวิทยาลัยคริสเตียน

Certificated to Securities Marketing (Securities Training Association)

การฝึกอบรม – สัมมนา Certificated to Train the Trainer, Certificated to Excellent to Customer Service (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ), Certificated to Impressive Personality Development Program (สถาบันพัฒนาบุคลิกภาพ จอห์น โรเบิร์ต เพาเวอร์ส)

การทำงานในปัจจุบัน ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์รวมแล้วเกือบ 25 ปี จากบริษัทและองค์กร ชื่อนำหลายแห่ง, ประสบการณ์ด้านการตลาดขายตรงและด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 20 ปี, ผู้จัดการฝ่ายขายและฝึกอบรม บริษัท สปอร์ตทรอน อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด, ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และการตลาด บริษัท ลาซูล่ คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด, ผู้บริหาร และที่ปรึกษา ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายพัฒนาองค์กร และธุรกิจ บริษัท แอ็กเซส อินดัสเตรียล เทคโนโลยี จำกัด

ปัจจุบัน ที่ปรึกษาด้านพัฒนาศักยภาพบุคคลและระบบให้กับหน่วยงานองค์กร บริษัทเอกชนทั่วไป และองค์กรระบบขายตรงหลายองค์กร, อาจารย์พิเศษประจำ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร, มหาวิทยาลัยศรีปทุม, มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย, มหาวิทยาลัยเกริก, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล รัตนบุรี

ผลงานทางวิชาการ เขียนบทความลงคอลัมน์ “เปิด..อก..คุย” ในหนังสือพิมพ์ เส้นทางนักรขาย ลงประจำรายปักษ์, เขียนบทความลงคอลัมน์ “Here We Go” ในนิตยสาร ทางการตลาดและเศรษฐกิจ CEO THAILAND ลงประจำรายเดือน

ผลงานทางสื่อรายการโทรทัศน์ ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมช่อง Smart SME ในรายการ Innovative Variety ทาง True Vision และช่องสถานีอื่นๆที่อยู่ในเครือข่าย

บริษัทและหน่วยงานราชการที่เชิญไปบรรยาย (บางส่วน) SCG CHEMICALS CO.,LTD., SCG LOGISTIC CO.,LTD., THAI SAMSUNG ELECTRONICS CO.,LTD., BOON RAWD BREWERY CO.,LTD (SINGHA CORPORATION), MK SERVICE TRAINING CENTER CO.,LTD. (RESTAURANT), EASY BUY CO.,LTD., GLICO (THAILAND) CO.,LTD., BEIERSDORF (THAILAND) CO.,LTD. (NIVEA), TWINLOTUS CO.,LTD (ดอกบัวคู่), การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) บางกรวย นนทบุรี, กรมการพัฒนาชุมชน ข้าราชการระดับชำนาญการพิเศษสังกัดกระทรวงมหาดไทย, มูลนิธิเด็กโสสะแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชินูปถัมภ์, สำนักงานตรวจสอบภายในทหาร (สตน.), สำนักงานสาธารณสุข อ.เมือง จ.ลำพูน, สำนักงานสรรพากร เขตพื้นที่ 3, สำนักงานประกันสังคม (สปส), โรงเรียนภาษาอนุสรณ์ บางแค, องค์กรอิสระนักธุรกิจแอมเวย์ ระดับ ตริเพชร 1 องค์กร, องค์กรอิสระนักธุรกิจแอมเวย์ ระดับเพชรบริหาร 2 องค์กร, องค์กรอิสระนักธุรกิจแอมเวย์ ระดับเพชร และมรกต 15 องค์กร และอีกหลายร้อยบริษัทชั้นนำมากมาย ฯลฯ

การติดต่อ 02-615-4499, 02-615-4477-8 hipotraining@hotmail.com, www.hipotraining.co.th

www.hipotraining.co.th