

7 ขั้นตอนการขายสู่ความสำเร็จ

7th Step for Success Selling

PRINCIPLES

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง **Customer Value** ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบมีทักษะการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาว เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะเข้าใจหลักพื้นฐานที่ถูกต้องในงานขาย รู้จักการเตรียมตัวและการขายอย่างเป็นระบบ เข้าใจหลักของการขายที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และต่อบริษัท ทราบเทคนิคและรายละเอียดต่างๆในขั้นตอนการขายทั้ง 7 ขั้นตอน สามารถขายสินค้าได้ตรงใจลูกค้ามากขึ้น และสามารถเป็นลูกค้าได้ในระยะยาว เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมเพื่อทำให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้ไปใช้ในการทำงาน และที่สำคัญรวมทั้งการฝึกปฏิบัติกับสถานการณ์สมมติที่สร้างหรือกำหนดขึ้น เพื่อเสริมสร้างทักษะการขายอย่างมืออาชีพมากขึ้นนั่นเอง

OBJECTIVES

1. เข้าใจหลักการพื้นฐานที่ถูกต้องในงานขาย
2. รู้จักการเตรียมตัว และการขายอย่างเป็นระบบ
3. เข้าใจหลักของการขายที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และต่อบริษัท
4. ทราบเทคนิค และรายละเอียดต่างๆในขั้นตอนการขายทั้ง 7 ขั้นตอน
5. สามารถขายสินค้าได้ตรงใจลูกค้ามากขึ้น และเป็นลูกค้าได้ในระยะยาว

AREAS OF STUDY

- แนวคิด และหลักการพื้นฐานของการขายสมัยใหม่
- *****Workshop : Success Selling Problem**
- ทักษะคนดี และวิธีมองการขายที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และบริษัท
- แบบวิธีที่สร้างความสำเร็จ และหลักการของการขายอย่างเป็นระบบ
- เจาะลึก 7 ขั้นตอนการขายสู่ความสำเร็จ
 1. การเตรียมตัว และการวางแผนการขาย
 2. การเปิดใจ
 3. การเปิดการขาย / เทคนิคการนำเสนอการขาย
 4. *****Workshop : Success Selling Presentation**
 5. การวิเคราะห์ผลตอบรับจากลูกค้า (การอ่านภาษากาย)
 6. *****Test Practice : Body Language Test**
 7. การตอบข้อโต้แย้ง และการเจรจาต่อรองในงานขาย
 8. การกระตุ้นความต้องการ / การตัดสินใจ (ช่วยคิด ช่วยปรึกษา)
 9. การปิดการขาย
- เทคนิคการขายแบบรักษาสายสัมพันธ์ และติดตาม
*****Workshop : Success Selling 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.)
- กรรณำจัดเตรียมห้องจัดอบรมและอุปกรณ์ที่ใช้ในการอบรม เช่น LCD, Flip Chart , ปากกาเมจิก
- กรรณำจัดเตรียมอาหารว่างสำหรับวิทยากร และผู้เข้ารับการอบรม
- วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ อาจารย์สุกิจ ตริยทตวรรษนา กรรณำดูประวัติวิทยากรในหน้าถัดไป



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 ชำนาญหลายแห่ง, ประสบการณ์ด้านการตลาดขายตรงและด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 20 ปี, ผู้จัดการฝ่ายขายและฝึกอบรม บริษัท สปอร์ตทอรอน อินเทอร์เน็ตชั่นแนล (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