

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร กลยุทธ์การขายขั้นสูงในเชิงรุกยุค 4.0

(Advance Proactive Sales Strategy 4.0)

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยुทธวัฒนา

PRINCIPLES

จะเน้นในเนื้อหาสำหรับพนักงานขายระดับหัวหน้างานให้รู้ถึงสภาพตลาดของกลุ่มเป้าหมาย สามารถทำการวิเคราะห์ตลาดได้อย่างมีคุณภาพ และสร้างความสมบูรณ์แบบในความเป็นพนักงานขายมืออาชีพ ที่เป็นหัวข้อสำคัญที่นำไปประยุกต์ใช้สำหรับกลยุทธ์การขายขั้นสูงที่เป็นลักษณะในรูปแบบเชิงรุกมากขึ้นในการเข้าหาลูกค้ามากกว่าการรอลูกค้า และ เชิงรุกในแง่ที่จะต้องวิเคราะห์พิจารณาปัจจัยหลัก 4 C ซึ่งเป็นการขายแบบบุกตลาด โดยการเจาะลึกปัจจัยดังกล่าวให้มีความเข้าใจ รู้ลึก รู้แบบเชี่ยวชาญที่สามารถนำไปปรับใช้ในงานขายในตัวเองคนในลักษณะการทำยอดขาย ในความสุดยอดพนักงานขายแบบมืออาชีพ

OBJECTIVES

1. มีความรู้ ความเข้าใจและสร้างมาตรฐานความสมบูรณ์แบบในความเป็นนักขาย
2. สร้างทัศนคติที่ดีในงานขายในความเป็นสุดยอดนักขายเชิงรุก
3. เรียนรู้เทคนิค และกลยุทธ์การขายขั้นสูงในลักษณะการขายแบบเชิงรุก
4. สามารถบรรลุเป้าหมาย และสร้างยอดขายได้อย่างรวดเร็ว

AREAS OF STUDY

* เจาะลึกการขายแบบบุกตลาด (4 C)

1. Company ----> องค์กร (Marketing Mix) - (4P)
 - Product --> ผลิตภัณฑ์ , ยอดขายและอัตราการเติบโต , วงจรผลิตภัณฑ์ , ภาพลักษณ์ของแบรนด์ , คุณลักษณะ , คุณประโยชน์ และจุดขาย
 - Price --> ราคาเทียบตลาดเป็นอย่างไร เหมาะสมหรือไม่ สูงหรือต่ำเกินไป
 - Place --> สอดคล้องกับลูกค้าหรือครบทุกช่องทางที่สามารถจัดจำหน่ายหรือไม่
 - Promotion --> ได้ทำอะไรไปบ้าง และผลลัพธ์เป็นอย่างไร

2. Competitor --> คู่แข่ง

- การระบุคู่แข่งทั้งทางตรง และทางอ้อม
- การวิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share)
- การวิเคราะห์จุดยืนของผลิตภัณฑ์ (Product Positioning)
- การวิเคราะห์ข้อได้เปรียบ (Product Advantage)

3. Customer --> ลูกค้า

- Market Size --> ปริมาณเงินที่ผู้บริโภคใช้ไปในตลาดนั้นๆในแต่ละปี
- Market Growth --> ปริมาณเงินที่ผู้บริโภคใช้มากขึ้นโดยเทียบกับปี
- Sales Forecast --> การพยากรณ์ยอดขายทางการตลาด
- บทบาทในการซื้อของลูกค้า (Consumer Buying Roles)
- กระบวนการพัฒนาของลูกค้า (Customer Development Process)

4. Counselor --> ผู้ให้คำปรึกษา

- ความสำคัญของการขายเชิงที่ปรึกษา
- แนวคิดและทัศนคติในงานขายขั้นสูง
- การบริหารการขาย (Sales Management)
- การขายเชิงที่ปรึกษากับการเปลี่ยนแปลงยุค 4.0
- เทคนิคการขายเชิงที่ปรึกษา

5. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของของลูกค้าหรือตามความเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 hipotraining@hotmail.com, www.hipotraining.co.th