

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร คิดเป็น พูดเป็น ทำเป็น ในงานขายและบริการ

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัณโรจน์

PRINCIPLES

ปัจจุบันงานขายเป็นงานที่มีความสำคัญกับทุกองค์กร เป็นเรื่องยากที่พนักงานขายจะประสบความสำเร็จในอาชีพการขายได้ทุกคน การเป็นนักขายที่ดีควรที่จะ **คิดเป็น พูดเป็น ทำเป็น** ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่พนักงานทุกคนควรมี นอกจากนี้ยังต้องมีความคิดสร้างสรรค์ต่องานขาย การสื่อสารที่ถูกต้อง เข้าใจง่าย และสามารถลงมือปฏิบัติการขายได้ตรงกับวัตถุประสงค์ และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ในที่สุด ย่อมจะช่วยให้พนักงานปิดการขายได้เร็วขึ้น หรือ กล่าวโดยย่อได้ว่า **“คิดสร้างสรรค์ สื่อสารเข้าใจ ปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ”**

หลักสูตร **คิดเป็น พูดเป็น ทำเป็น ในงานขายและบริการ** จึงถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อมุ่งเน้นให้พนักงานขายหรือ **พนักงานบริการ** ได้พัฒนาความคิดสร้างสรรค์ได้ด้วยตัวเอง สามารถสื่อกับบุคคลอื่นได้อย่างถูกต้องและตรงตามวัตถุประสงค์ รวมทั้งสามารถขายและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบวิธีและเทคนิค การคิดเป็น พูดเป็น ทำเป็น ในงานขายและบริการ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้การกำหนดกลยุทธ์ต่าง ๆ ในงานขายและบริการ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ธุรกิจ

AREAS OF STUDY

Module 1 คิดเป็น

1. สร้างสรรค์ “ความคิดในการขายและบริการ”
2. การวางแผนในงานขายและบริการที่มีประสิทธิภาพ
3. การวิเคราะห์สถานการณ์ และ ความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย

4. **กิจกรรม คิดเป็น** เพื่อสร้างสรรค์งานขายและบริการ

Module 2 พูดเป็น

5. วิธีการและเทคนิคการพูดเพื่อเปิดการขาย อย่างประทับใจ
6. ลักษณะการใช้คำพูดในการนำเสนอและตอบคำถาม รวมถึงข้อโต้แย้งของลูกค้า
7. การเจรจาต่อรอง เพื่อนำไปสู่การปิดการขาย
8. เทคนิคการพูดเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ และ เทคนิคการปิดการขาย
9. **กิจกรรม พูดเป็น** .. พูดเพื่อเพิ่มยอดและสร้างความประทับใจให้ลูกค้า

Module 3 ทำเป็น

10. เทคนิคอื่นๆในการขายและบริการ
 - การใช้ สื่อต่างๆ เพื่อประกอบการนำเสนอขายและบริการ
 - การสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าที่มีต่อสินค้าของเรา
11. **กิจกรรม การเปิดการขาย อย่างประทับใจ**
12. **กิจกรรม การนำเสนอขาย การตอบคำถาม และข้อโต้แย้ง**
13. **กิจกรรม การเจรจาต่อรอง และ การปิดการขาย อย่างมืออาชีพ**
14. สรุป คำถามและคำตอบ- เทคนิคเพิ่มเติมตามที่คุณเข้าอบรมต้องการเรียนรู้

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

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