

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร สุดยอดเทคนิคการเพิ่มยอดขายและการพัฒนาบุคลิกภาพ ของพนักงานขายอย่างได้ผล

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

PRINCIPLES

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้าของแต่ละธุรกิจมีความต้องการและลักษณะพฤติกรรมที่แตกต่างกันหลายรูปแบบ การขายโดยอาศัยทักษะและเทคนิครูปแบบเดียวสำหรับลูกค้าที่แตกต่างกัน ย่อมไม่ได้ผล หรือ ได้ผลไม่เต็มประสิทธิภาพ ดังนั้น แม้ว่า สินค้า หรือ บริการจะอย่างเดียวกัน แต่พนักงานขายจะต้องมีเทคนิค ทักษะ ลูกล่อลูกชน รวมทั้งยุทธวิธีที่แตกต่างกันในการขาย การสร้างความสนใจให้กับลูกค้า จนลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ รวมถึงกลยุทธ์และเทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อการขาย การสร้างความมั่นใจและความประทับใจขณะนำเสนอ การใช้สื่อในการนำเสนอการขายอย่างน่าสนใจ และที่ขาดไม่ได้คือ การสร้าง Smart Personality ให้เกิดขึ้นตั้งแต่การเข้าพบลูกค้า เนื่องจาก บุคลิกภาพที่ดีย่อมนำมาซึ่งความน่าเชื่อถือขององค์กร ยิ่งกว่านั้นลูกค้าในยุคนี้ยังนำบุคลิกภาพของพนักงานไปผนวกในสมองประเมินคุณภาพและราคาของผลิตภัณฑ์ บุคคลในทุกหน่วยงานจึงถือเป็นตัวแทนที่จะบ่งบอกว่าองค์กรนั้นๆ เป็นอย่างไรในสายตาของภายนอกจนกล่าวได้ว่า บุคลิกภาพของพนักงานทุกคนมีผลอย่างยิ่งต่อภาพลักษณ์องค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่ง พนักงานขาย

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย และหัวหน้าพนักงานขาย ได้เรียนรู้เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการขายให้กับลูกค้าหลายรูปแบบ ตั้งแต่การเข้าใจรูปแบบของลูกค้า การบริหารจัดการกับลูกค้าในแต่ละรูปแบบให้เหมาะสม การหาจุดขายและการลงไฟลูกค้า การนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อการขายอย่างได้ผล และการพัฒนาบุคลิกภาพให้น่าเชื่อถือในสายตาลูกค้า ทั้งหมดนี้เพื่อส่งผลให้ยอดขายเพิ่มขึ้นตามเป้าหมาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายกับลูกค้าในรูปแบบต่างๆ ได้ด้วยตัวตนเอง

OBJECTIVES

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการขายกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์อย่างมืออาชีพและเป็นระบบ

www.hipotraining.co.th

3. เพื่อฝึกฝนทักษะการนำเสนอผลิตภัณฑ์ รวมถึงทักษะด้านการโน้มน้าวลูกค้าให้สนใจและตัดสินใจซื้ออย่างเต็มใจ
4. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับการอบรมในการนำ “ศาสตร์” และ “ศิลป์” ของการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ไปใช้ในการปฏิบัติงานจริงอย่างได้ผลดีเลิศ จนบรรลุเป้าหมายในการขาย
5. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เข้าใจหลักการและการพัฒนาบุคลิกภาพให้เหมาะสมกับงาน เพื่อเสริมสร้างความมั่นใจและภาพลักษณ์ที่ดีต่อตนเองและองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ
6. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์การขายกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบให้เหมาะสมกับตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุเป้าหมายในการเพิ่มยอดขายในที่สุด
7. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้ ไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมในงานที่รับผิดชอบ

AREAS OF STUDY

1. บทบาทและหน้าที่ของพนักงานขาย
2. ประเภทของลูกค้าที่หลากหลาย
3. ขั้นตอนและการบริหารจัดการลูกค้าในการขาย
4. กิจกรรม: การเสนอขายกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบ 1 (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)
5. การสร้างความต้องการให้โดนใจลูกค้า
6. การหาจุดขายและการลงไฟลูกค้า
7. เทคนิคการล้วงสิ่งที่ค้างคาใจของลูกค้า
8. ข้อควรปฏิบัติในขณะขาย เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า
9. การทบทวนผลการขาย ทำไม่ขายได้ หรือ ขายไม่ได้
10. กิจกรรม: การเสนอขายกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบ 2 (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)
11. ทักษะจำเป็นสำหรับพนักงานขาย
12. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

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