

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร First Step Salesperson

รวบรวมสุดยอดเทคนิคการขายที่พนักงานขายมือใหม่ควรรู้!!

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

PRINCIPLES

การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวนั้น เหตุผลหลักเกิดจาก ทักษะ เทคนิค ลูกล่อลูกชนในการขาย พนักงานขายจะต้องขายอย่างมืออาชีพ ขายอย่างซิงไหวซิงพริบกับลูกค้า รวมทั้งต้องสามารถแก้สถานการณ์อย่างมีประสิทธิภาพ ทักษะและเทคนิคเหล่านี้ย่อมส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าและยอดขายขององค์กร ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารจัดการกับลูกค้าในเสียเวลาของการขาย เพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นต่อหน้าลูกค้า และสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขาย

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการวิเคราะห์ลูกค้าอย่างเข้าใจ การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการขายครบขั้นตอน การวิเคราะห์ลูกค้าที่หลากหลาย การเปิดใจลูกค้า การนำเสนอผลิตภัณฑ์ การตอบคำถามและข้อโต้แย้งและการเจรจาต่อรองอันนำไปสู่การปิดการขายอย่างได้ผล
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

AREAS OF STUDY

1. ทำไม .. ต้องขายสินค้า ???
2. เปลี่ยนทัศนคติมุมมอง นักบริการ ให้เป็น มุมมองคนขาย
 - เพื่อองค์กร
 - เพื่อตัวเอง

3. บทบาทหน้าที่ในงานขาย
4. **การเรียนรู้ และ เข้าใจ ผลิตภัณฑ์ ที่จะขายอย่างชัดเจน**
5. **การสร้างความกล้าในการขาย..... สิ่งนี้สำคัญยิ่ง**
6. **จุดเริ่มต้นการหาจังหวะ และ โอกาสในงานขาย**
7. เรียนรู้ 5 ขั้นตอนเพื่อให้ประสบความสำเร็จ...สำหรับพนักงานขายมือใหม่
 - 7.1 การเตรียมตัวก่อนเริ่มการขาย
 - 7.2 การเปิดการขายด้วยการเปิดใจลูกค้า
 - 7.3 การแนะนำสินค้า
 - 7.4 เทคนิคการปิดการขาย
 - 7.5 การติดตามผลและการส่งต่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้อง
8. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย 1
(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้สามารถบริการได้อย่างดีเลิศ)
9. **การตอบคำถามลูกค้า อย่างกระจ่างชัด**
10. การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าในงานขาย
11. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย 2
(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้สามารถบริการได้อย่างดีเลิศ)
12. **เสริมพิเศษ ..บุคลิกภาพสำหรับพนักงานขาย**
13. สรุป คำถามและคำตอบที่นักขายต้องการรู้- ทักษะจำเป็นสำหรับงานขาย

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

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