

## TRAINING OUTLINE

# หลักสูตร Professional PC

(PC พนักงานขายหน้าร้านมืออาชีพ)

- เน้นการฝึกปฏิบัติ-

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

### PRINCIPLES

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้านอกจากจะมีความต้องการและลักษณะพฤติกรรมที่แตกต่างกันหลายรูปแบบ การขายโดยอาศัยทักษะและเทคนิครูปแบบเดียวสำหรับลูกค้าที่แตกต่างกัน ย่อมไม่ได้ผล หรือ ได้ผลไม่เต็มประสิทธิภาพ ดังนั้น แม้ว่า สินค้า หรือ บริการจะอย่างเดียวกัน แต่พนักงานขายจะต้องมีเทคนิค ทักษะ ลูกล่อลูกชน รวมทั้งยุทธวิธีที่แตกต่างกันในการขาย การสร้างความสนใจให้กับลูกค้าจนลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย PC ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการขายให้กับลูกค้าหลายรูปแบบ ตั้งแต่การเข้าใจรูปแบบของลูกค้า การบริหารจัดการกับลูกค้าในแต่ละรูปแบบให้เหมาะสม การหาจุดขายและการลงไฟลูกค้า เพื่อสร้างยอดขายให้บรรลุเป้าหมาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายกับลูกค้าในรูปแบบต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง

### OBJECTIVES

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่อง Professional PC
2. เพื่อเรียนรู้เทคนิคการขายสำหรับ ลูกค้าในหลากหลายรูปแบบ การวิเคราะห์ความแตกต่างของลูกค้า และการสร้างความต้องการให้โดนใจลูกค้าเพื่อการขาย
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์เทคนิคการขายให้เหมาะกับตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### AREAS OF STUDY

1. บทบาท และ หน้าที่ของพนักงานขาย PC – สร้างความเข้าใจและให้ตระหนักถึงหน้าที่ที่ต้องทำ
2. เรียนรู้และเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหน้าร้าน

[www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)

3. ขั้นตอนการขายอย่างเป็นระบบ – สร้างให้นักขาย ขายอย่างมืออาชีพ  
(ทุกขั้นตอน จะเน้นเทคนิคและลูกล่อลูกชนอย่างรายละเอียด พร้อมตัวอย่างจริงในการปฏิบัติ)
  - 3.1 การเตรียมตัวของพนักงานขาย PC - เตรียมตัวให้พร้อมก่อนออกสนามรบ มีชัยไปกว่าครึ่ง
  - 3.2 การเสนอขายและการแก้สถานการณ์ต่าง ๆ
    - การเปิดการขาย – เทคนิคการเตรียมความพร้อมระหว่างพนักงานกับลูกค้า ก่อนการขาย
    - การสอบถาม / ฟัง - เพื่อค้นหาความต้องการ
    - การนำเสนอผลิตภัณฑ์- นำเสนอให้ลูกค้าตาสว่าง พร้อมรับมือกับข้อโต้แย้งอย่างเป็นระบบ
    - การปิดการขาย- ปิดการขายเมื่อไร ปิดอย่างไรจึงจะเหมาะสม และ ลูกค้าตัดสินใจซื้อ
  - 3.3 การติดตามผลและบริการหลังการขาย- บริการอย่างไรให้ลูกค้าประทับใจและซื้ออีก
4. ข้อควรปฏิบัติในขณะขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า  
(สิ่งที่นักขายต้องทำ เพื่อให้เป็นนักขายมืออาชีพ ที่ลูกค้าให้ความเชื่อมั่น)
5. การทบทวนการขาย – ขายได้ หรือ ไม่ได้ มาจากสาเหตุอะไร เรียนรู้ไว้จะได้ไม่พลาดอีก
6. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย  
(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้สามารถบริการได้อย่างดีเลิศ)
7. **เทคนิคการเข้าหาลูกค้า ไม่ให้ลูกค้าต่อต้าน**
8. **เสริมพิเศษเพิ่มเติม: บุคลิกภาพพนักงานขาย PC**
9. สรุป คำถามและคำตอบที่นักขายต้องทราู้- ทักษะจำเป็นสำหรับพนักงานขาย PC

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 [hipotraining@hotmail.com](mailto:hipotraining@hotmail.com), [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)