

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร เทคนิคการบริหารงานขายเชิงรุกยุค 4.0

Proactive Selling Technique

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

PRINCIPLES

งานขายเป็นงานที่ต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ นักขายที่ประสบความสำเร็จไม่ใช่เพียงอาศัยความรู้ในเชิงทฤษฎีเท่านั้น แต่ต้องนำความรู้ในเชิงทฤษฎีมาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ด้วย หรือที่เราเรียกว่า ลูกล่อลูกชนนั่นเอง แต่ในสถานการณ์ปัจจุบันที่การแข่งขันที่รุนแรง สภาพเศรษฐกิจที่ยังไม่แน่นอน และการตัดสินใจซื้อของลูกค้ามีปัจจัยที่เกี่ยวข้องมากขึ้น ทำให้นักขายทุกวันนี้ไม่สามารถใช้วิธีการที่เคยปฏิบัติกันมาได้อีกต่อไป พนักงานขายและหัวหน้าทีมขายต้องปรับตัวและค้นหาเทคนิควิธีการใหม่ๆ ในการขายที่แตกต่างและสร้างสรรค์ เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จของยอดขายและหลุดจากกรอบเดิมๆ ในการสร้างความแตกต่าง ซึ่งเรียกวิธีการนี้ว่า “เทคนิคการบริหารงานขายเชิงรุก” โดยอาศัยความสามารถของพนักงานขายและหัวหน้าทีมขายที่จะต้องร่วมระดมความคิดตั้งแต่ การวางแผนการขาย การกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน การทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย รวมถึงกลยุทธ์และเทคนิคการขายที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ และการดูแลการให้บริการหลังการขายเพื่อนำไปสู่การซื้อซ้ำและบอกต่อ

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายและหัวหน้าทีมขาย ได้เรียนรู้หลักการและเทคนิคการบริหารงานขายเชิงรุก ตั้งแต่การเริ่มต้นการวางแผนและกำหนดเป้าหมายการขาย การระดมความคิดการทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย ตลอดจนการเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง และการให้ความสำคัญกับการดูแลลูกค้าหลังการขาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้และเข้าใจเรื่อง “การบริหารงานขายเชิงรุก”
2. เพื่อปรับแนวคิดและทัศนคติในการขายให้สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงในปัจจุบัน
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิควิธีการขายรูปแบบใหม่ที่ท้าทายและสร้างสรรค์เพื่อสร้างโอกาสในการขายได้มากขึ้น
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดและเพิ่มยอดขายให้แก่องค์กร

www.hipotraining.co.th

AREAS OF STUDY

1. กรอบแนวคิดเรื่อง การบริหารงานขายเชิงรุก
2. ขอบเขตการขายเชิงรุกอย่างเป็นระบบ (Scope of Proactive Selling System)
 - ก่อนการขาย
 - ขณะขาย
 - หลังการขาย
3. ก่อนการขาย...ก้าวแรกในการบริหารงานขายเชิงรุก
 - การวางแผนการขาย – Sales Planning
 - การกำหนดเป้าหมายการขาย – Goal Setting
 - การกำหนดลูกค้ามุ่งหวัง – Prospected Customers
 - การวางกลยุทธ์และวิธีการในการขาย – Strategy and Method
4. ขณะขาย...บทพิสูจน์ความสำเร็จในการขาย
 - การเปิดการขายด้วยการต้อนรับอย่างประทับใจ
 - การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าด้วย...สุดยอดเคล็ดลับที่ตรงจุดตรงใจลูกค้า
 - การนำเสนอสินค้า...ด้วยเทคนิคที่ลูกค้ายากที่จะปฏิเสธการซื้อ
 - การปิดการขาย...ลูกค้าตอบตกลงซื้อด้วยความมั่นใจ
5. หลังการขาย...ช่วงเวลาการเพิ่มโอกาสการขายในอนาคต
 - การติดตามผลและบริการหลังการขาย
 - การแก้ปัญหาและความไม่พอใจของลูกค้า
 - การแนะนำกิจกรรมของบริษัท
6. ข้อควรปฏิบัติเพื่อความสำเร็จในการบริหารงานขายเชิงรุก
7. ขีดความสามารถของพนักงานขายในการบริหารงานขายเชิงรุก – Key Competency
8. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

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