



หลักสูตร เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพ เพื่อเพิ่มยอดขายให้ทะลุเป้า (Professional Selling Technique for Increasing Sales Volume)

❑ หลักการและเหตุผล

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่ หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบมีเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะต้องรู้ วิเคราะห์ลูกค้า เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการเสนอขายสินค้าและบริการ เทคนิคในการวิเคราะห์และค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ตามมาด้วยเทคนิคในการนำเสนอขายสินค้าที่เหนือคู่แข่ง และเข้าใจถึงเคล็ดลับและเทคนิคการให้คำปรึกษา และการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ได้ในระยะยาว การจัดการข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและการปิดการขายที่สร้างความพอใจแก่ทั้งสองฝ่าย ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดก็ตามของการขาย เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติ เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้ไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

❑ วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการขายอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง
4. เทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ
5. เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมรู้เทคนิคการรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำ

หลักสูตร เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อย่นย่อขายให้ทะลุเป้า

□ เนื้อหาหลักสูตร

- **Module 1 : Sales Attitude , Concept & Process**
 - ความหมายและความเข้าใจในสำคัญของงานขาย
 - Workshop : ปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย**
 - แนวคิด และทัศนคติที่ดี ถูกต้อง ที่พร้อมเป็นภูมิป้องกัน
 - กฎเหล็ก : ข้อห้ามของนักขายที่ไม่ควรทำ
 - เจาะลึกเทคนิคการขาย B2B & B2C แบบที่ปรึกษาการขาย
 - ทำไมลูกค้าต้องซื้อสินค้าและบริการจากเราเท่านั้น
 - คุณสมบัติพนักงานขายมืออาชีพแบบ Top Sales
- **Module 2 : Sales Smart , Analysis & Planning**
 - บุคลิกภาพ การวางตัว และการสร้างมาด
(การแต่งกาย , การดูแลตนเอง , ท่วงท่าอิริยาบถ , มารยาท)
 - กระบวนการค้นหาลูกค้าที่มีบทบาทในการตัดสินใจซื้อ
 - การวิเคราะห์ลูกค้า และค้นหาความต้องการที่แท้จริง
 - Practice : วิเคราะห์ลูกค้า และคำถามเชิงลึก**
 - เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าอย่างเป็นขั้นตอน
- **Module 3 : Sales Presentation & Sales Point**
 - เทคนิคการนำเสนอขายให้ปังและโดนใจ
 - การวิเคราะห์ และปรับเปลี่ยนช่องทางการขายใหม่ให้ทันสมัย
(Online Marketing, Product Page & Page Review)
 - เคล็ดลับการนำเสนอขายสินค้าให้เหนือกว่าคู่แข่ง
 - Workshop : ค้นหาจุดขาย (Sales Point)**
 - เสนอขายสินค้าอย่างไรเมื่อ “สินค้ามีจุดอ่อน”
- **Module 4 : Sales Resolution , Closing & Evaluation**
 - การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้งในการขาย
 - เทคนิคการปิดการขาย ให้เป็นเรื่องง่าย และแนบเนียน
 - การรักษาสายสัมพันธ์ และการให้บริการหลังการขาย
 - การประเมินผลการปฏิบัติงานขาย
 - เทคนิคการใช้โทรศัพท์ในงานขายอย่างมืออาชีพ
 - Workshop : แก้ไขปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย**

หลักสูตร เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อป้อนยอดขายให้ทะลุเป้า

- ☐ หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ พนักงานขายทุกระดับ รวมทั้งพนักงานขายใหม่
- ☐ ระยะเวลาการอบรม 1 วัน (09.00 -16.00 น.)
- ☐ รูปแบบการฝึกอบรม
 - ๑ การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบฝึกปฏิบัติ ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และข้อสรุปการแก้ไข ปัญหาทางการขายจากบริบทเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย และนำมาทำ Workshop

สนใจติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่.....คุณอมรรัตน์ (ลูกค้าสัมพันธ์) โทร. 092-519-6625

บริษัท เอชอาร์ดี บริดจ์ คอนซัลติ้ง แอนด์ เทรนนิ่ง จำกัด / HRD BRIDGE CONSULTING AND TRAINING CO.,LTD.

Email : hrdbridge2016@gmail.com , <http://www.hrdbridge.com>