

Sales Booster

“ลูกค้าซื้อตัวเราก่อนสินค้า”

หลายครั้งที่สินค้าคุณสมบัติเป็นเลิศแต่กลับปิดยอดขายไม่ได้เพราะ

- นักขายขาดความน่าเชื่อถือ
- ไม่มีปฏิสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าไม่สามารถสร้างความประทับใจ
- มีทัศนคติการขายเชิงลบจนทำให้ลูกค้าเปลี่ยนใจไปซื้อสินค้าคู่แข่ง

ในขณะที่ตัวสินค้าที่ธรรมดากลับทำกำไรได้อย่างมาก เพราะนักขายเข้าถึงจิตใจลูกค้าสนทนาได้อย่างราบรื่น แม้ว่าแทบไม่ได้พรินต์สินค้าเลยด้วยซ้ำไป

หมดยุคของการขายสินค้าแบบเดิม ๆ การแข่งขันด้านราคาและฟังก์ชัน แต่ก้าวสู่การเป็นตัวเลือกอันดับหนึ่งในใจลูกค้า ด้วยประสบการณ์ซื้อแบบพรีเมียม

สิ่งเหล่านี้ไม่ใช่ความสามารถเฉพาะตัว แต่เป็นทักษะ**ภาพลักษณ์นักขาย**ที่สามารถฝึกฝนได้ ไม่ว่าคุณจะถูกอยู่ในวงการใดก็ตาม คุณไม่อาจปฏิเสธการขายได้เลย “พิชิตใจได้ในครั้งแรก ปิดยอดขายง่ายๆ คุณก็ทำได้!”

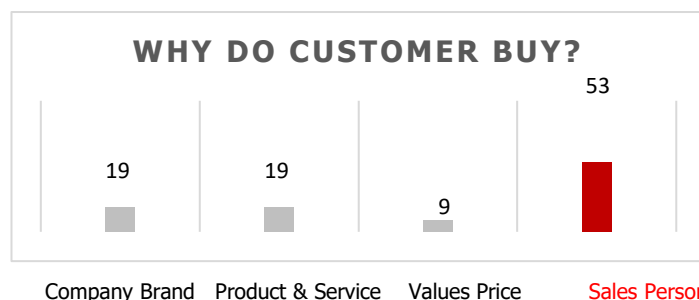
หลักสูตร Sales Booster จะทำให้คุณเป็นนักขายที่...

- มีเทคนิคเข้าหาลูกค้าแบบมืออาชีพ ทั้งการสื่อสารรายบุคคลและรูปแบบอื่น ๆ
- มีเทคนิคการพูดเชื่อมความสัมพันธ์กับลูกค้า สร้างประสบการณ์ซื้อแบบใหม่
- มีเทคนิคการขายด้วยความประทับใจ สร้างความภักดีต่อแบรนด์เกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อ
- มีเทคนิควิเคราะห์ลูกค้า และกลยุทธ์การขายที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย
- มีภาพลักษณ์น่าเชื่อถืออย่างมืออาชีพเหมาะกับแบรนด์

คุณจะได้เรียนรู้หลักการ...

People buy Seller ลูกค้าซื้อตัวเราก่อนสินค้าเพราะนักขายเป็นประตูด่านแรกและด่านสุดท้ายของการซื้อ

นอกเหนือจากชื่อเสียงคุณภาพและราคา (CEB Global : U.S.A.) โฉมหน้าการขายด้วยอารมณ์ส่งผลต่อเหตุผลในการซื้อสินค้าและบริการ



Premium Selling เน้นว่าคุณภาพและราคายังเป็นปัจจัยสำคัญในการซื้อ แต่ทว่าเป็นสิ่งที่ลูกค้าสามารถศึกษาข้อมูลเองได้ รวมถึงคู่แข่งในตลาดก็ยังใช้กลยุทธ์แบบเดียวกับเราได้เช่นกัน สิ่งที่จะทำให้สินค้าและบริการของท่านโดดเด่นเป็นตัวเลือกอันดับหนึ่งในใจลูกค้า คือการมอบประสบการณ์การซื้อแบบพรีเมียม ตั้งแต่เริ่มต้นจนปิดการขาย ให้ลูกค้ารู้สึกว่าการกำลังได้รับ บริการจาก มืออาชีพ มิใช่แค่ ทำเป็นอาชีพ

*"Don't deliver a **product**,
Deliver an **experience**."*

First Impression ตระหนักถึงความสำคัญของภาพลักษณ์ส่งผลต่อความประทับใจ ความน่าเชื่อถือความสัมพันธ์ต่อการปฏิบัติงานในฐานะตัวแทนองค์กร สู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

Approach

&

Communication

Up Selling & Cross Selling มองเห็นโอกาสทุกช่องทางการขายสร้างกำไรให้องค์กร เพิ่มแรงจูงใจการซื้อสินค้าด้วยคุณภาพและราคา เชื่อมโยงถึงสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้องกัน กระตุ้นยอดขายจากความต้องการเดิมของลูกค้า



Up Selling



Cross Selling

Consultative Selling พุดน้อยแต่ยอดขายเยอะ เพราะลูกค้าเชื่อมั่นในภาพลักษณ์นักขายเชิงที่ปรึกษา ไม่เน้นขายสินค้าแต่เป็นผู้เชี่ยวชาญที่ให้ความรู้ ขณะเดียวกันก็สามารถสร้างความต้องการสินค้า (Buying Mood) ได้โดยที่ลูกค้าไม่รู้สึกรัดคอ รู้สึกคุ้มค่าในสินค้าและบริการและเปิดคำสั่งซื้อเอง

TRUST	NEEDS	PRESENT	SUPPORT
สร้างความน่าเชื่อถือด้วยภาพลักษณ์นักขายมืออาชีพ	สร้างความต้องการซื้อสินค้าด้วยการสังเกต การฟัง การตั้งคำถาม	สร้างความคุ้มค่าแก้ปัญหา และเสนอทางเลือก	สร้างความมั่นใจในสินค้าและบริการด้วยความพร้อมดูแลและให้คำปรึกษา

Business Manner เพิ่มทักษะการเข้าหาลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ ด้วยความมั่นใจ

การใช้ภาษากายเพิ่มจิตวิทยาการขาย ตามแบบฉบับมารยาทธุรกิจสากลและเคล็ดลับสร้างความประทับใจ



Face to Face

สีหน้า/สายตา/
มือ/ระยะห่าง/ท่าทาง



Business Card

3 ขั้นตอนมอบนามบัตร
แบบมืออาชีพ



4G Communication

โทรศัพท์/Line/E-mail

3 Magic Words เทคนิคการพูดสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ด้วย 3 คีย์เวิร์ดที่ทำให้ท่านเป็นนักขายที่ลูกค้า ชื่นชอบ
ลูกค้าตอบที่ ใจ ในการซื้อขาย ละลายกำแพงที่มองไม่เห็นเปิดทางสู่การขายที่ราบรื่น



Customer Analysis แม้วิธีการขายที่ดีที่สุดก็ไม่อาจสามารถใช้กับลูกค้าทุกคนได้

จะดีกว่าหรือไม่? ถ้าท่านสามารถคาดคะเนความต้องการของลูกค้าแต่ละคนได้ตั้งแต่แรกเห็นและยิงจุดขายได้อย่างตรงใจ
เพิ่มโอกาสปิดการขายให้ง่ายขึ้น รู้เขารู้เรา เปลี่ยนการขายเชิงรับให้เป็นเชิงรุก



- Customer Style Personality -

สำหรับองค์กรที่ไม่มียูนิฟอร์ม สามารถสร้าง Corporate Branding ให้ภาพลักษณ์ของบุคลากรเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับองค์กรต้องการ โดยการทำgroup coaching

Top-Sales คือการขายไปใครก็ได้ แต่นักขายมืออาชีพหรือ Top-Sales

มีวิสัยทัศน์ก้าวข้ามความพึงพอใจพื้นฐานของลูกค้ามุ่งสู่การสร้างประทับใจ ทำให้เกิดการซื้อซ้ำบอกต่อและสร้างความภักดีต่อแบรนด์ ร่วมสร้างสรรค์นวัตกรรมการขายรูปแบบใหม่ที่ใช้งานได้จริง



คลาสนี้เหมาะสำหรับ...

- นักขายที่ต้องการเทคนิคมัดใจลูกค้า
- นักขายที่ต้องการพัฒนาบุคลิกภาพแบบมืออาชีพ
- นักขายที่ต้องการพัฒนาตนเองขึ้นสู่ระดับ Top - Sales

รูปแบบการฝึกอบรม

- ฝึกปฏิบัติทักษะการขายโดยจำลองสถานการณ์จริง
- วิเคราะห์การแต่งกาย บุคลิกภาพแบบมืออาชีพ พร้อมคำแนะนำโดยที่ปรึกษาภาพลักษณ์
- เรียนรู้ผ่านกิจกรรมหลากหลาย เกม Workshop Teamwork ในบรรยากาศสนุกสนานเป็นกันเอง

วิทยากรผู้สอน

อาจารย์ญาณิมา ศรีมงคละ (ครูอน) ที่ปรึกษาภาพลักษณ์

Train Image Trainer

* Imagine Image Consultancy (Malaysia)

* The New You Academy

Train the Trainer and Advanced Color

* Image Coaching Limited Partnership

Basic Professional Appearance / Business Etiquette / Dining Etiquette

*Institute of Image Training and Testing International IITTI (Canada)