

NEGOTIATION TECHNIQUES TO CLOSE THE DEAL



Sakchai Duangdusadee

บุคลากรที่จะปฏิบัติงานให้ประสบความสำเร็จนั้น จำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถ ทักษะ ในการปฏิบัติงาน และทัศนคติที่ดีต่องานนั้นๆ และโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ฝ่ายทีมงานขาย และผู้นำเสนอสินค้า (PC) ซึ่งเป็นส่วนที่สำคัญที่สุดในองค์กรหรือบริษัท ซึ่งในสภาวะเศรษฐกิจ

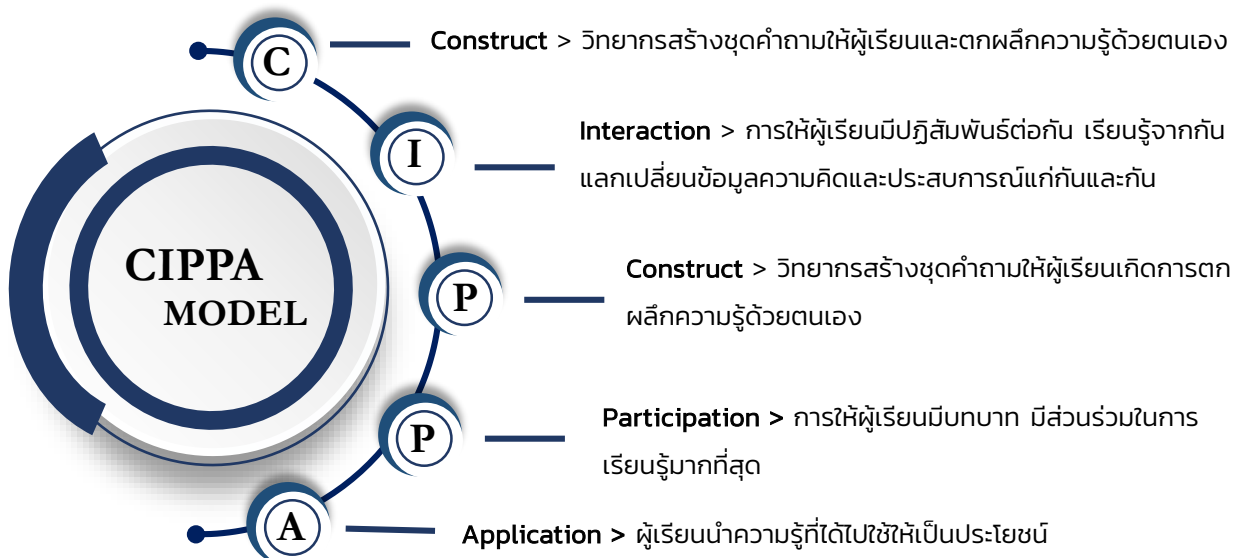
ปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูงและรุนแรงทั้งในเรื่องของราคาสินค้าและคุณภาพ ถ้าบริษัทไม่สามารถเพิ่มยอดขายได้ ฝ่ายผลิตสินค้า หรือฝ่ายพัฒนาสินค้าเอง คงไม่สามารถเพิ่มผลผลิตได้อีก

เพราะฉะนั้นบริษัทจึงจำเป็นต้องมีการพัฒนาขีดความสามารถการขายให้สามารถปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพ และความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น โดยผ่านกระบวนการฝึกอบรมเทคนิคการขายที่ทรงประสิทธิภาพ และสามารถปิดการขายได้ต่อเนื่องเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายของบริษัทที่ได้กำหนดไว้

วัตถุประสงค์ของการอบรม

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีทักษะในการขาย การปิดขาย การเจรจาต่อรอง และมีทัศนคติการขายอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถสร้างความน่าสนใจความน่าเชื่อถือ และการสร้างมูลค่าให้กับตนเองและตัวสินค้าในระดับมืออาชีพได้อย่างดีเยี่ยม
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถสร้างประเมินความเป็นไปได้ของลูกค้า เพื่อการสร้างยอดขาย นำไปสู่ความสำเร็จขององค์กร

เทคนิคและเครื่องมือที่ใช้ในการฝึกอบรม



CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

เนื้อหาการบรรยาย

บทบาทและหน้าที่ของนักขายแบบมืออาชีพ

- สร้างความเข้าใจและให้ ตระหนักถึงหน้าที่ที่ต้องทำ
- การวางแผนการขายให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า
กิจกรรม คนจะมีคำถ้ารู้จักกัน ฉันเป็นคนอย่างไร มีข้อดีข้อเสียอย่างไรในการนำเสนอขาย
- ขั้นตอนการขายอย่างเป็นระบบ

การเปิดการขาย

- เทคนิคการเตรียมความพร้อมระหว่างพนักงานกับลูกค้าก่อนการขาย
- การวิเคราะห์โอกาสการขาย
- เทคนิคการอ่านใจลูกค้า และเสนอสินค้าให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย
workshop ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้า เพื่อการปิดการขายที่ทรงประสิทธิภาพ
- PNAT = PEOPLE, NEED, ATTITUDE, TIMING
- ทักษะการค้นหา "ความต้องการ" ที่แท้จริงของลูกค้า
- การนำเสนอผลิตภัณฑ์ และเสนอสินค้าอย่างมืออาชีพ

การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง และการเจรจาต่อรอง

- จัดการและรับมือกับข้อโต้แย้งอย่างเป็นระบบ
- เจรจาอย่างไรไม่ให้เสียเปรียบ หรือตกเป็นเครื่องมือลูกค้า
- เทคนิคการปิดการขายแบบสุดว้าว!!!!

Workshop การคัดแยกลูกค้าเพื่อการปิดการขายแต่ละประเภท



กระต๊อชาชาลุย



แก้วจาลัลลาเฮ้



แมวเหมียวเชี่ยวชาญ



มดหยิ่งนิ่งสนิท

ข้อควรปฏิบัติในขณะที่ขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า

- วิธีการใช้ภาษาและเวลาให้ลูกค้าเชื่อถือ
- 30 วินาทีแรกสร้างความสนใจ ลูกค้าต้องการฟังต่อ / 3 นาทีสร้างความน่าเชื่อถือ

ยุทธวิธี เพื่อยอดขาย และใช้ทางเลือก (OPTIONS) ให้ตรงใจลูกค้า

- ขายต่อยอดด้วย ACCESSORIES >> ต้องสาริตให้ลูกค้าเห็น
- ขายต่อยอดด้วยจุดเด่นของคุณสมบัติ >> ผลประโยชน์จากจุดเด่น
- ขายต่อยอดด้วยคุณค่า >> ใช้คำพูดที่สร้างสรรคให้ลูกค้าจินตนาการถึงคุณค่า

ยุทธวิธีที่ทำให้ลูกค้ากลับมาซื้ออีก

- ไม่โต้แย้งลูกค้า
- วิธีเปลี่ยนข้อโต้แย้ง ให้เป็นโอกาส
กรณีศึกษา และการถามตอบเพื่อการเรียนรู้จากประสบการณ์



รูปแบบการการอบรม

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com