

ทักษะการขาย (Selling Skills)

เทรนเนอร์ศักดิ์ชัย ดวงดุษดี

หลักการและเหตุผล (Introduction)

การขายถือเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจ การขายที่ดีนั้นพนักงานขายต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ในการขาย เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่ตรงตามวัตถุประสงค์และความพอใจของแต่ละคน นอกจากนี้พนักงานขายที่ดีจะต้องสามารถสร้างความไว้วางใจให้แก่ลูกค้าได้ไม่เน้นเรื่องการขายมากเกินไปจนขาดความจริงใจ ให้ความเคารพลูกค้า และยังคงรักษาภาพพจน์ขององค์กรอีกด้วย ความท้าทายที่จะเกิดขึ้นเสมอก็คือ ความต้องการของลูกค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และความคาดหวังของลูกค้าที่มีมากขึ้นเรื่อย ๆ ลูกค้ามักมีความคาดหวังมากมายที่ต้องการจะได้รับจากพนักงานขาย

ด้วยปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ เหล่านี้ จึงถือเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่งที่พนักงานขายจะต้องมีการฝึกอบรมเทคนิคการขาย (ศาสตร์) และการฝึกฝนการพูดโน้มน้าวใจ การใช้สีหน้า แววตา การฝึกมองลูกค้าในแต่ละแบบให้ดีกว่ามีความต้องการอย่างไร (ศิลป์) เพื่อให้มีเทคนิคการขายที่เป็นมืออาชีพ สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า และยังคงสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่องค์กรได้อีกด้วย

วัตถุประสงค์ของการอบรม (Key Benefits)

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีทัศนคติที่ดีต่องานขาย
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความเข้าใจในหลักการเสนอการขาย ที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถใช้กลยุทธ์ในการชนะใจลูกค้า และสามารถปิดการขายได้
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถนำทักษะการเสนอการขายไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่องานขายในปัจจุบัน
- เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้พนักงานขายและเพิ่มยอดขายให้แก่องค์กร

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

เนื้อหาการบรรยาย (Key Contents)

- ธรรมชาติของการขาย
 - สิ่งที่ทำให้การขายทั่วไปไม่เติบโตและพัฒนา
 - กิจกรรม คนจะมีค่าถ้ารู้จักกัน
 - ฉันทพบปัญหาการขายเรื่องใดบ้าง
 - องค์ประกอบของการขายที่เรามักมองข้าม
 - ขายอะไร “อย่าขายสิ่งนั้น”
 - เทคนิคการปิดการขายแบบสุดว้าว !!!
- ปรับ Mindset ทางด้านการขาย
 - เทคนิคการเร่งซื้ออัตโนมัติ
 - ทักษะและเทคนิคการเจรจาต่อรอง
 - กิจกรรม : การปรับบุคลิกภาพนักขายแบบมือโปร
- เทคนิคการคัดเลือกลูกค้า เทคนิคการเปิดการสนทนา
 - เทคนิคการพบปะพูดคุยลูกค้าแบบ Face to Face และ ทางโทรศัพท์
 - กิจกรรม ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้า เพื่อการปิดการขายที่ทรงประสิทธิภาพ
 - Workshop การประเมินความเป็นไปได้ของลูกค้าแต่ละกลุ่มประเภท
 - ทักษะการส่ง e-mail หาลูกค้าแบบมืออาชีพ
- เทคนิคการขาย และปิดการขาย
 - กิจกรรม การคัดแยกลูกค้า เพื่อการปิดการขายแต่ละประเภท
 - เทคนิคการโน้มน้าวใจให้ลูกค้า Say YES!!!
 - การปรับ Mindset ของการเป็นนักขายมือโปร
 - ถ้าม ตอบ ข้อสงสัย และ แบ่งปันประสบการณ์

CONTACT



ระยะเวลาการอบรม 1 วัน 09.00 – 16.00 น.

จำนวนผู้เข้าอบรม ไม่เกิน 30 ท่าน เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด

รูปแบบการการอบรม (Methodology)

เรียนรู้ผ่านกิจกรรม (Activity Based Learning)

- Lecture 40%
- Workshop / Case Study / Role Playing 60%

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com