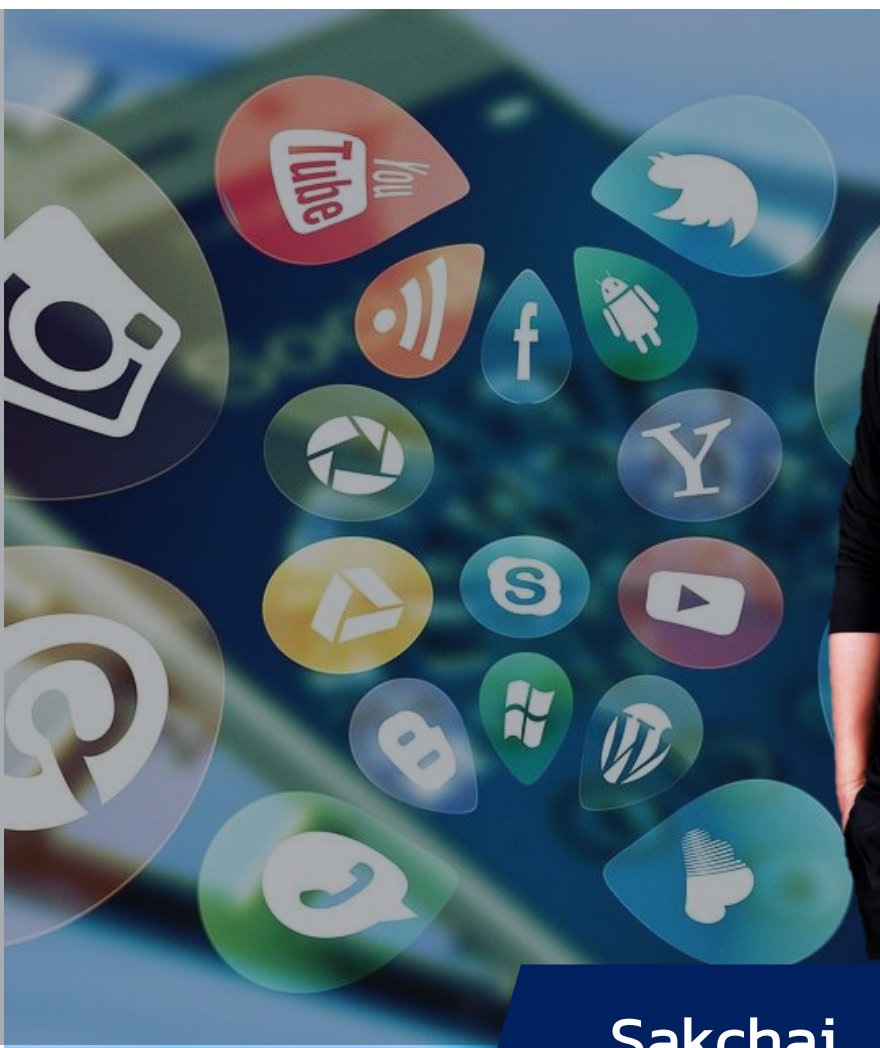


DIGITAL SELLING SKILL



Sakchai Duangdusadee

โลกของการขายเปลี่ยนไป โลกของการขายยุค Digital เข้ามาแทนที่จริงหรือ ??

Digital Selling หรือที่เราเรียกกันว่าการขายเสมือนจริง คือการที่นักขายทำกิจกรรมการขายด้วยตนเองหรือทางโทรศัพท์และดำเนินการด้วยวิดีโอ การขายแบบเสมือนจริงจะไม่หายไปจากโลกยุคใหม่นี้

การขายเสมือนจริงนั้น ไม่ใช่แค่การจัดประชุมทางวิดีโอ แต่เป็นการหาวิธี

ใช้องค์ประกอบวิดีโอและดิจิทัลเพื่อให้มีส่วนร่วมในกิจกรรมการขายต่างๆมากขึ้น ดังนั้น เราควรมีเทคนิคต่างๆ

เช่น การวางแผนล่วงหน้าก่อนการโทรนัดหมาย เพื่อสร้างความราบรื่นในการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แต่สิ่งสำคัญที่สุดของนักขายเสมือนจริงคือ ความเชื่อมั่น และ พลังในการขาย

ผ่าน วิธี Virtual selling

หลักสูตรนี้จึงขอนำเสนอ ทักษะและวิธีการโค้ชนักขาย เพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อการขาย และ เทคนิคการสร้างสัมพันธ์ผ่านช่องทางแบบเสมือนจริง เพื่อให้ นักขายมีความสามารถในการนำเสนอ รวมถึงโอกาสการปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นด้วย

วัตถุประสงค์ของการอบรม

- เพื่อปรับ mindset ในการขายและเพิ่มโอกาสการขายจาก virtual selling ได้มากขึ้น
- เพื่อพัฒนาทักษะการขายแบบ virtual selling และเสริมสร้างความไว้วางใจ ความน่าเชื่อถือ เพื่อส่งเสริมสายสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า
- สามารถนำเทคนิค Digital Selling ไปปรับใช้เพื่อความเข้าใจความต้องการของลูกค้าพร้อมนำเสนอและปิดการขายได้อย่างเหมาะสม

ระยะเวลาการอบรม

2 วัน 09.00 – 16.00 น.

กลุ่มเป้าหมาย

เหมาะสำหรับทีมขาย

รูปแบบการการอบรม



CONTACT

เนื้อหาการบรรยาย

DAY 1 : Prepare

- สามคำที่คนทั่วไปไม่พัฒนาคือคำว่า “จนรู้แล้ว”
- จนมีทักษะการขาย และข้อดีข้อเสียอะไรบ้าง
- การปรับ mindset นักขาย ไปสู่ การขายเสมือนจริง
- เทคนิคการปรับบุคลิกภาพ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือใน virtual selling
- โลกเปลี่ยนไป การขายก็เปลี่ยน
- ความต่างระหว่าง การขายทั่วไป VS. การขายเสมือนจริง
- เทคนิคการใช้เครื่องมือและแพลตฟอร์มการขายเสมือนจริงยอดนิยม
 - Workshop ฟังก์ชัน ต่างๆของ Zoom & meet
- เทคนิคการ “แฝงตัว”ในกลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ
- การวางแผนเชิงกลยุทธ์ และการติดต่อลูกค้า
- เทคนิคการเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่ จาก COLD MARKET
- ตลาดคนไม่รู้จัก หาได้จากที่ไหนบ้าง
- เทคนิค นำเสนอ 3 นาทีให้ “รู้เรื่อง”
- เทคนิคการเขียน sales script
 - Workshop การเขียน sales script
- พฤติกรรมลูกค้ายุค Now Normal กับสื่อดิจิทัล
 - ตัวอย่าง พร้อมกรณีศึกษา

DAY 2: DISCOVER & DELIVER

- ลูกค้ายุคใหม่ ไม่มีเวลาฟังการนำเสนอ
- ทักษะการ pitching ยิ่งให้ตรงจุด
- การวางแผนและการติดต่อลูกค้าอย่างมีกลยุทธ์
- เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในรูปแบบ Virtual selling
- การนำเสนอสินค้าผ่าน ช่องทาง line facebook
- ตัวอย่างการทำ content เพื่อนำเสนอขาย
- หากไม่รู้จะสร้างคอนเทนต์ไหนดีควรทำอย่างไร
 - Workshop เรามาสร้างคอนเทนต์กันเถอะ

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

เนื้อหาการบรรยาย

- เรียนรู้และเข้าใจพฤติกรรมลูกค้า 4 ประเภท



กระทิงซ่าขาลุย



แก้วจ๋า ลัลลาเฮ้



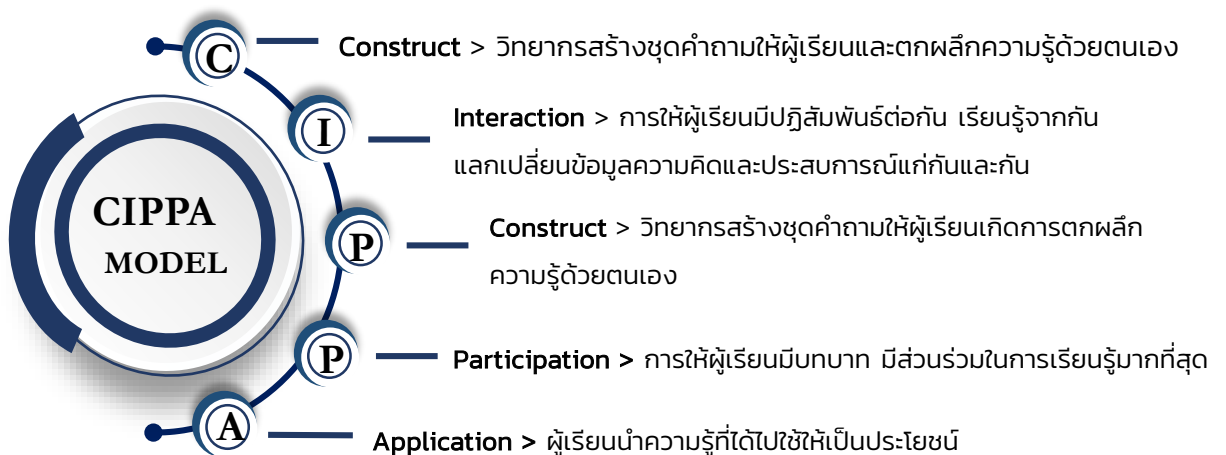
แมวเหมียวเขี้ยวบริการ



มดหยิ่งนิ่งสนิน

- การเปิดการสนทนา และสรุปการประชุม Virtual
- ทักษะการฟังเพื่อสร้างความเข้าใจลูกค้า
- WORKSHOP เขียนคอนเทนต์ให้ปัง เอาแบบ “รู้เรื่อง”
- บทการขายแบบ salespage เพื่อปิดขาย
- ถามตอบ ข้อสงสัย
- แบ่งปันประสบการณ์ และ กรณีศึกษา

เทคนิคและเครื่องมือที่ใช้ในการฝึกอบรม



CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com