

Sales Booster

ภาพลักษณ์อภัยอดขาย

“ลูกค้าซื้อตัวเราก่อนสินค้า”

หลายครั้งที่สินค้าคุณสมบัติเป็นเลิศแต่กลับปิดยอดขายไม่ได้ เพราะนักขายขาดความน่าเชื่อถือ ไม่มีปฏิสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าไม่สามารถสร้างความประทับใจ มีทัศนคติการขายเชิงลบจนทำให้ลูกค้าเปลี่ยนใจไปซื้อสินค้าคู่แข่ง ในขณะเดียวกันสินค้าที่ธรรมดากลับทำกำไรได้อย่างมาก เพราะนักขายเข้าถึงจิตใจลูกค้าสนทนาได้อย่างราบรื่น แม้ว่าแทบไม่ได้พรินต์สินค้าเลยด้วยซ้ำไป

สิ่งเหล่านี้ไม่ใช่ความสามารถเฉพาะตัว แต่เป็นทักษะ**ภาพลักษณ์นักขาย**ที่สามารถฝึกฝนได้ ไม่ว่าคุณจะอยู่ในวงการใดก็ตาม คุณไม่อาจปฏิเสธการขายได้เลย

“พิชิตใจได้ในครั้งแรก ปิดยอดขายง่ายๆ คุณก็ทำได้!”

ปัญหาที่เกิดขึ้นกับนักขาย

- ขายแล้วไม่ประทับใจลูกค้าไม่ซื้อหรือกลับใช้บริการอีก
- ขายโดยขาดศิลปะการพูดสร้างความสัมพันธ์ที่ดี สร้างความไม่พอใจ
- ขายสินค้าคุณภาพแต่มีบุคลิกภาพไม่น่าเชื่อถือ ขัดแย้งกับแบรนด์

หลักสูตร Sales Booster จะทำให้คุณเป็นนักขายที่...

- เป็นตัวเลือกว่าอันดับ 1 ในใจลูกค้าเสมอ
- สร้างความภักดีต่อแบรนด์สินค้าเกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อ
- มีภาพลักษณ์น่าเชื่อถืออย่างมืออาชีพเหมาะกับแบรนด์

ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้หลักการ...

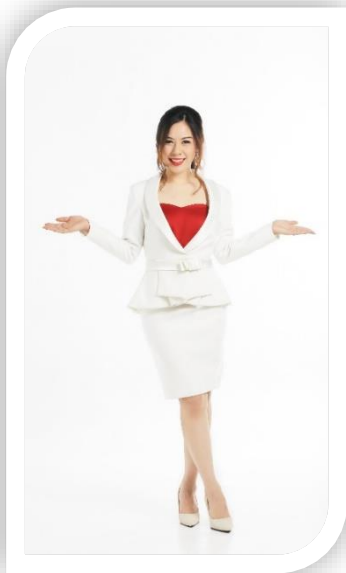
- ลูกค้าซื้อตัวเราก่อน
- แนะนำตัวอย่างไรให้ได้ใจลูกค้า
- คุณสมบัตินักขายที่ดี
- ภาพลักษณ์นักขายมือโปร
- ภาษากาย...ประสาเซลล์
- การขายเหนือความคาดหวังแบบ Top Sales

รูปแบบการฝึกอบรม

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

ระยะเวลา 1 วัน

จำนวนผู้อบรม 20 ท่าน (เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด)



วิทยากร

อาจารย์ญาณิมา ศรีมงคล 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)

Times Table

Sales Booster

เวลา	หัวข้อการเรียนรู้	กิจกรรม
9.00-10.30น. (90 นาที)	- ลูกค้าซื้อตัวเราก่อนสินค้า - การสร้างแรงบันดาลใจครั้งแรกด้วยเทคนิค "ยินดีเข้าหา เจริญพาที" 3 คำพูดพิชิตใจ ใช้ได้ทุกสถานการณ์	- ตอบคำถามชิงรางวัล - เกม BINGO - Workshop การสร้างแรงบันดาลใจ
เบรก 15 นาที		
10.45-12.00น. (75 นาที)	- มารยาทธุรกิจในการเข้าหาลูกค้า - การทักทายสากล (Hand Shake) - การแนะนำตัว (Introducing) - การมอบนามบัตร (Business Card) - การโทรศัพท์นัดหมาย (Phone Call)	- แบ่งกลุ่มตอบคำถาม - VDO CLIP - Workshop มารยาทธุรกิจ
พักกลางวัน 1 ชั่วโมง		
13.00-14.45น. (105 นาที)	- ภาพลักษณ์มืออาชีพ - Appropriate เสื้อผ้า เครื่องประดับ ทรงผม ตามหลักธุรกิจสากล - Body การแต่งกายเสริมบุคลิกเหมาะสมกับรูปร่าง - Color การวิเคราะห์สีรายบุคคลเสริมภาพลักษณ์	- แบ่งกลุ่มตอบคำถาม - Checklist ประเมินภาพลักษณ์ - ตัวแทนภาพลักษณ์นักขายมืออาชีพ - Workshop การแต่งกายให้เหมาะกับรูปร่าง - Workshop การวิเคราะห์สีรายบุคคล
เบรก 15 นาที		
15.00-16.00น. (60 นาที)	- นักขายมืออาชีพ คุณก็เป็นได้ (TOP SALES) - ทบทวนเนื้อหา - ตั้งเป้าหมายและประเมินผล	- ทบทวนแนวคิดนวัตกรรมใหม่ ใช้งานได้จริง - ตอบคำถามชิงรางวัล - ประเมินผล