

ปรับความคิดพิชิตยอดขายแบบมืออาชีพ

Transformation Sales to The Professional

อาจารย์อรรณพ นิยมเดชา

วิทยากร นักเขียนด้านจิตวิทยาด้านการ

บริหาร การขาย และการพัฒนาตนเอง

หลักการและแนวคิด

“การขาย” หนึ่งในกระบวนการสำคัญของความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ พนักงานขาย คือ ทรัพยากรที่ทรงคุณค่า และเป็นบุคคลสำคัญในกระบวนการขาย ดังนั้น การที่พนักงานขายจะสามารถขายสินค้าและให้บริการ ในทุกกระบวนการของการขาย จำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานต้องมีทักษะการขายที่ดีเยี่ยม การขายเป็นศิลปะ ซึ่งพนักงานขายต้องรู้จัก เข้าใจ และใช้เป็น ในการปรับเปลี่ยนให้มีความเหมาะสมกับลูกค้าแต่ละคน แต่ละประเภท แต่ละสถานการณ์

สิ่งที่องค์กรธุรกิจคาดหวังจากการนำเสนอขายของพนักงานขายอย่างมืออาชีพ จึงเป็นทักษะที่จำเป็นอย่างยิ่ง เพื่อให้พนักงานสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อได้ด้วยเทคนิคที่พนักงานขายต้องรู้ว่าลูกค้าต้องการอะไร และเสนอขายในสิ่งที่ลูกค้าต้องการ โดยสามารถเชื่อมโยงกับสินค้าที่ขายได้ พนักงานขายต้องบริการและนำเสนอขาย เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยความพึงพอใจในสินค้าและการบริการ จนลูกค้ากลับมาใช้บริการอีกในครั้งต่อไป

วัตถุประสงค์การอบรม

- พนักงานมีทัศนคติที่ดีในการขาย และมีความมั่นใจในการปิดการขายได้อย่างมืออาชีพ
- สร้างความน่าสนใจในการขายและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
- พนักงานสามารถวิเคราะห์ความแตกต่างของลูกค้า และสามารถนำเสนอขายได้ตรงตามประเภทของลูกค้า

เนื้อหาของหลักสูตร

- คุณค่าของงานขายและการบริหารการขาย
 - ทัศนคติเชิงบวกในการบริการและการนำเสนอขาย
 - การบริการเพื่อการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
 - ความแตกต่างระหว่างการบริการและการขาย

- ประเภทของลูกค้า และการเข้าใจความต้องการของลูกค้า
 - ลูกค้า และพฤติกรรมของลูกค้าประเภทต่างๆ
 - การเข้าใจความต้องการของลูกค้าและการสอบถามความต้องการของลูกค้าแต่ละประเภท
 - พฤติกรรมของลูกค้าและการตอบสนองความต้องการของลูกค้า
 - เทคนิคการสื่อสารและการปิดการขายเพื่อพิชิตใจลูกค้าแต่ละประเภท
- เทคนิคของนักขายมืออาชีพ
 - เทคนิคการสร้างคุณค่าของสินค้าด้วย Story Telling
 - เทคนิคการนำเสนอสินค้าให้มีคุณค่าด้วย F-B-H
 - Two Basic Foundations
 - เครื่องมือสำหรับสุดยอดนักขาย Playbook Guideline
- ความสำคัญของกฎการขาย 40 ชั่วโมง
 - กฎการขาย 40 ชั่วโมง
 - เทคนิคการขายในสถานการณ์ต่างๆ

วิธีการอบรม

การสัมมนาแบบมีส่วนร่วมระหว่างวิทยากร และผู้เข้าร่วมสัมมนา ทั้งรูปแบบการบรรยาย และกิจกรรมเชิง ปฏิบัติการ (Workshop)

ระยะเวลาในการฝึกอบรม

1 วัน (6 ชั่วโมง) : 09.00-16.30 น.

**** ประสิทธิภาพของการอบรม ขึ้นอยู่กับระยะเวลา และการมีส่วนร่วมของผู้เข้าร่วม****

กำหนดการหลักสูตรปรับความคิดพิชิตยอดขายแบบมืออาชีพ

เวลา	หัวข้อหลักสูตร	วัตถุประสงค์	หมายเหตุ
09.00-10.30	คุณค่าของงานขาย และการบริหารการขาย	- ปรับความคิดและทัศนคติเชิงบวกเกี่ยวกับคุณค่าของการขายและการบริหารการขาย - ความแตกต่างระหว่างการบริการและการขาย - การบริการเพื่อการขายอย่างมีประสิทธิภาพ	Points of You
10.30-10.45	พักรับประทานอาหารว่าง 15 นาที		
10.45-12.00	ประเภทของลูกค้า และการเข้าใจความต้องการของลูกค้า	- ความแตกต่างของลูกค้าแต่ละประเภท - การเข้าใจความต้องการของลูกค้าและการสอบถามความต้องการของลูกค้าแต่ละประเภท - พฤติกรรมของลูกค้าและการตอบสนองความต้องการของลูกค้า - เทคนิคการสื่อสารและการปิดการขายเพื่อพิชิตใจลูกค้าแต่ละประเภท	DISC
12.00-13.00	พักรับประทานอาหาร		
13.00-14.30	เทคนิคของนักขายมืออาชีพ	- เทคนิคการสร้างคุณค่าของสินค้าด้วย Story Telling - เทคนิคการนำเสนอสินค้าให้มีคุณค่าด้วย F-B-H - Two Basic Foundations - เครื่องมือสำหรับ สุดยอดนักขาย Playbook Guidline	เล่าเรื่องคำถาม โค้ชชิ่ง
14.30-14.45	พักรับประทานอาหารว่าง 15 นาที		
14.45-16.00	ความสำคัญของการขาย 40 ชั่วโมง	เรียนรู้ว่าในทุกๆผลลัพธ์ของชีวิตล้วนมีสาเหตุมาจากความคิดและแรงขับภายในและกิจกรรม“มันคืออะไร” สื่อสารถึงความสำคัญของคนที่ทำงานที่มีต่อองค์กร	กิจกรรมฝึกฟัง และตั้งคำถาม
16.00-16.30	เป้าหมายไปให้ถึง	- เรียนรู้กฎการขาย 40 ชั่วโมง - เทคนิคการขายในสถานการณ์ต่างๆ	เล่าเรื่อง Role Play