

Power of Selling Skills

เจาะลึกเคล็ดลับ และ เทคนิคการขาย

ระยะเวลา 1 วัน

หลักการและเหตุผล

"การขาย คือ ทุกสิ่งทุกอย่าง" เพราะทุกสิ่งทุกอย่างที่องค์กรบริษัทสร้างขึ้น สุดท้ายสู่ปลายทาง คือ การสร้างผลลัพธ์ นั่นก็คือ ยอดขาย หรือ รายได้นั่นเอง ดังนั้น นักขาย จึงเป็นบุคลากร ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งยวด ทั้งครองใจลูกค้าได้ และ เป็นภาพลักษณ์ขององค์กร อีกด้วย

แม้ยุคสมัยปัจจุบันนี้ การใช้โทรศัพท์มือถือ และอินเทอร์เน็ต สามารถออนไลน์ เชื่อมโยงไปทั่วโลกได้อย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตาม ทักษะการขาย แบบคนเจอคน (Offline/Face-to-Face) ก็ยังคงสำคัญ เพราะสามารถกระชับความสัมพันธ์ สามารถสร้างความไว้วางใจ และ สร้างความร่วมมือกันได้อย่างทรงพลังที่สุด

ทักษะการขาย เป็นสิ่งที่สามารถฝึกฝนให้ก้าวหน้าได้ หลักสูตร Power of Selling Skills ได้รวบรวมทักษะการขายที่ทรงพลังจำนวนมาก สามารถนำไปประยุกต์ใช้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ, ประสิทธิผล มียอดขายระดับสูงได้อย่างต่อเนื่อง

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม มีทัศนคติที่ดี และ ตระหนักในคุณค่าของงานขาย
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม เข้าใจลูกค้า และ เข้าถึงกลไกการตัดสินใจซื้อของลูกค้า
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม สามารถสร้างยอดขาย ในระดับที่สูงขึ้น อย่างไรก็ดีจำกัด
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม มองเห็นจุดแข็งของตนเอง มั่นใจ และ มีความสุข
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม สามารถค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าได้อย่างชัดเจน
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม เข้าใจกระบวนการของทีมขาย และการบริหารงานขาย
- เพื่อให้ทีมงานขายทุกคน ได้มียอดขายเติบโต ประสบความสำเร็จ อย่างยั่งยืน

รายละเอียดหลักสูตร

- การขาย และความสำคัญของการขาย
- ภาพลักษณ์ของนักขาย : บุคลิกภาพ คำพูด น้ำเสียง และ ภาษากาย
- การค้นหา และ สร้างกลุ่มลูกค้า
- การเตรียมการขาย
- กระบวนการขาย 5 ขั้นตอน
- เทคนิคการค้นหาข้อเท็จจริงของลูกค้า
- เทคนิคการเปิดใจ เคล็ดลับการเข้าไปนั่งในหัวใจของลูกค้า
- เทคนิคการนำเสนอสินค้า ให้โดนใจ และตรงจุด
- เทคนิคการตอบข้อโต้แย้งอย่างตรงประเด็น และมีพลัง
- เทคนิคการปิดการขาย ด้วยหลากหลายวิธี

- เทคนิคการโน้มน้าว อย่างมีพลัง
- เทคนิคการสร้างสัมพันธภาพอย่างยั่งยืน ด้วย การบริการ 3 ขั้นตอน
- เทคนิคการวางแผนงานขาย
- การติดตามลูกค้าอย่างเหมาะสม
- เทคนิคการขายฐานลูกค้าใหม่ และกลยุทธ์โซ่ไร้ปลาย
- เทคนิคการขายแบบทวีคูณ ด้วยการสร้างศูนย์อิทธิพล
- แนวทางการฝึกซ้อมการขาย เพื่อสร้างพลังอย่างต่อเนื่อง
- เทคนิคการขายในสถานการณ์ต่างๆ สถานที่ต่างๆ เช่น ออกบูธ นัดเข้าพบ หรือ นำเสนอต่อกลุ่มบุคคลจำนวนมาก

รูปแบบการฝึกอบรม

เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง โดยเริ่มต้นที่ความเข้าใจ ระดับตัวบุคคล เรียนรู้เทคนิคการขายต่างๆ ด้วยความสนุกสนานผ่านการสื่อสาร พูดคุย ระหว่างผู้อบรม และวิทยากร รวมถึงกิจกรรมฝึกจำลองสถานการณ์ต่างๆ ฝึกไหวพริบในการสื่อสาร และแก้ปัญหา ซึ่งมีสอดแทรกในแต่ละหัวข้อ เพื่อความเข้าใจและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง

ผู้ที่เหมาะสมจะเข้ารับการอบรม

พนักงานขาย พนักงานปฏิบัติการผู้เกี่ยวข้อง และ หัวหน้างาน