Selling with Attitude

การขายอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยทัศนคติเชิงบวก

ระยะเวลาอบรม 1 วัน

หลักการและเหตุผล

"Selling with Attitude" เป็นหลักสูตรการขายที่พัฒนามาจาก NLP (Neuro Linguistic Programming) ซึ่งมุ่งเน้นการยกระดับความสามารถด้าน "การขาย" ไปอีกระดับและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยผู้เรียนจะมีความรู้ความสามารถ และนำทักษะที่ได้เรียนรู้และฝึกฝนไปปรับใช้เพื่อเสริมทักษะการขายที่มีอยู่แล้วให้เป็นไปในทิศทางที่ดี ช่วยให้ผู้เรียนเข้าใจลูกค้าแต่ละประเภทมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือ สามารถยกระดับอาชีพของตนเองจากการเป็นเพียงนักขายธรรมดา ให้กลายเป็นที่ปรึกษาที่มีความสำคัญเสมือนเพื่อนคู่คิดของลูกค้านั่นเอง

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- เข้าใจการตัดสินใจซื้อของลูกค้าว่าตัดสินใจซื้อจากอารมณ์ ความรู้สึก หรือหลักการและเหตุผล
- สร้างไมตรี (Rapport) จากภาษากายและภาษาที่สื่อให้ผู้อื่น
- เทคนิคการโน้มน้าวใจเพื่อให้เกิดการปิดการขาย
- การฟังสัญญาณและความต้องการของลูกค้าจากภาษาที่ลูกค้าสื่อออกมา
- ถามคำถามที่ทรงพลังเพื่อให้เข้าใจความต้องการของลูกค้า
- การสร้างแรงจูงใจ เป้าหมาย และเสริมความคิดด้านบวกของตนเองเพื่อให้งานขายประสบความสำเร็จ

กำหนดการอบรมหลักสูตร

ระยะเวลา	รายละเอียด
08.00 – 08.15 น.	แนะนำตัว และกิจกรรมละลายพฤติกรรม
08.15 – 09.15 น.	ทัศนคติความสำเร็จของ Sales
09.15 – 09.30 น.	5 ขั้นตอนการขายเพื่อความสำเร็จ
09.30 – 09.45 น.	Coffee Break
09.45 – 12.00 น.	**ขั้นตอน 1: สร้างไมตรี (Establish Rapport)** ▪ เทคนิคการสร้างไมตรี ▪ อ่านภาษากาย ▪ เข้าใจระบบการตีความผ่านประสาทสัมผัสทั้ง 5 (Representational Systems)
12.00 – 12.45 น.	รับประทานอาหารกลางวัน
12.45 – 14.15 น.	**ขั้นตอน 2: การถามคำถาม** ▪ ฝึกทักษะการฟังให้ได้ยิน ▪ ฝึกการถามแบบ SPIN Questions (Situation and Problem Questions)
14.15 - 15.15 น.	**ขั้นตอน 3: หาความต้องการ** ▪ ฝึกการถามแบบ SPIN Questions (Implication, and Need-payoff)
15.15 - 15.30 น.	Coffee Break
15.30 - 16.00 น.	**ขั้นตอน 4: เชื่อมความต้องการหรือคุณค่ากับสินค้าหรือบริการ** ▪ เทคนิคการ Reframing
16.00 - 16.50 น.	**ขั้นตอน 5: ปิดการขาย: ถามเพื่อสั่งซื้อ!** ▪ การจัดการกับข้อโต้แย้ง ▪ เทคนิคการปิดการขาย
16.50 – 17.00 น.	สรุปและประเมินผล

ผู้ที่เหมาะจะเข้ารับการอบรม

ผู้ที่ปฏิบัติหน้าที่ในส่วนงานขายที่ต้องการพัฒนาศักยภาพและทักษะด้านการขายของตนเองให้ดีขึ้น

NETWORK TRAINING CENTER CO.,LTD. (NTC) | www.trainingcenter.co.th
Call us today 0-2634-7993-4
177/1 BUI Bldg., 14th Fl., Unit 1, 3 & 4, Surawongse Rd., Suriyawongse, Bangrak, Bangkok, THAILAND | Email: sales@trainingcenter.co.th