

สุดยอดระบบการขายทางโทรศัพท์

Effective Tele Marketing Process

โดย

อาจารย์สุณิษา ชอบชัย

แนวคิดและที่มาของหลักสูตร

- ปัจจุบันนี้การขายการตลาดที่มีศักยภาพ ย่อมต้องสร้างความแตกต่าง เพื่อเหนือการแข่งขัน และสร้างเวทีของตัวเองอย่างชัดเจน
- การรู้จักตัวเอง ทีมงาน และกระบวนการ เป็นสิ่งสำคัญที่สุด หากเราสามารถสร้างจุดแข็งขององค์กรได้โดดเด่น ทั้งด้านทีมงาน กระบวนการ และสามารถเชื่อมกระบวนการภายในองค์กรได้อย่างลงตัวสามารถตอบสนองลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว
- ความท้าทายของการแข่งขัน เป็นตัวเร่งภายนอกที่กระทบเข้ามาภายในองค์กร เป็นสิ่งพิสูจน์ว่าเราสามารถ
- การอยู่ในสิ่งแวดล้อมที่เราสามารถกำหนดได้อย่างไม่ยึดติดกับตำแหน่ง อำนาจ ความกลัว ความท้อแท้ มองเป็นการสะสมประสบการณ์ชีวิตที่หลากหลาย “เราไม่สามารถเปลี่ยนแปลงคนอื่น สิ่งอื่นได้ แต่เราเปลี่ยนตัวเองให้เข้ากับสิ่งนั้นได้แน่นอน”
- ศักยภาพทุกคนมีอยู่มากมาย ท่านหลงลืมวางไว้ที่ใด ลองทบทวน และหยิบมาใช้วันนี้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อถ่ายทอดแนวคิดและประสบการณ์ของวิทยากร ด้านกระบวนการเข้าถึงลูกค้าในแนวทางกว้างและรวดเร็ว
2. เพื่อแนะนำแนวทางการทำงาน Tele Marketing เชิงรุก พร้อมระบบงานครอบคลุมทีมงานขายร่วมกัน แบบทีมเวิร์ค

3. เพื่อเพิ่มพลังในการประสบความสำเร็จ และมองความผิดหวังเป็นประสบการณ์ที่ควรสะสม

เนื้อหาของหลักสูตร

รู้จักตัวเอง จากทัศนคติของท่าน

- ส่องกระจกสะท้อนตัวเอง “มองเห็น รู้จัก เข้าใจตัวเอง” ด้วยตัวเอง
- เลือกสรร สิ่งที่คุณชื่นชอบ “สร้างแบรนด์ของตัวเอง”
- สิ่งที่สำคัญกับการพัฒนาตัวเอง “กับดักในใจ”

เลือกหรือไม่ กับ “สิ่งใหม่ ที่ไม่คุ้นเคย”

- เปลี่ยนแปลงตัวเอง...เพื่อตัวเอง
- ฝึกฝนการเปลี่ยนแปลงกับ “โจทย์ที่เราเลือก”
เช่น งานของเรา เพื่อนของเรา และทีมงานของเรา

มุ่งมั่น อดทน กับเป้าหมาย

- สร้างความคุ้นเคยกับการลงมือทำทุกวัน
- สร้างสรร *ทำสิ่งใหม่ทุกวัน*

เครื่องมือ เคล็ด(ไม่)ลับกับ อาหารเสริม สร้างทัศนคติเชิงบวก

- คำ (Key Word) ดีๆ สร้างพลัง
- เป้าหมาย ดีๆ สร้างความมุ่งมั่น
- เพื่อนและที่ปรึกษาดีๆ สร้างกำลังใจ

กฎุญแจ ของผู้ประสบความสำเร็จ

- เปิดตู้แห่งความสำเร็จ
- ปิดตู้แห่งความล้มเหลว