



Course outline

หลักสูตร เทคนิคการขายสินค้าอุตสาหกรรม

(Industrial Selling Skills)

(หลักสูตร 1 วัน หรือ 6 ชั่วโมง)

โดย

อาจารย์ผู้สอน : อ. กิติศักดิ์ วิวัฒน์ธนวงศ์ C.Ht. , NLP

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญการฝึกอบรม อาทิ Personality Development Pro, Coaching , Pro Presentation Skill , Proactive Service, The Art of Speaking and Communication, CRM&CEM, Negotiation Skill , Training the Trainer , Leadership , NLP for Sales & Service and etc.

เทคนิค 'การขายสินค้าและบริการให้กับกลุ่มลูกค้าองค์กรและอุตสาหกรรม' (B2B Sales Professional)

ในวงการธุรกิจในยุคใหม่นี้ หากคุณเป็นนักขาย...ที่ต้องดูแลกลุ่มลูกค้าองค์กรและกลุ่มอุตสาหกรรม คุณคงเข้าใจเป็นอย่างดีถึงการต้องใช้ความสามารถ และความพยายามอย่างสูง เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจให้เกิดขึ้นกับลูกค้าของคุณ ทั้งนี้ก็เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเห็นถึงความเป็นมืออาชีพ พร้อมทั้งการเป็นที่ **ปรึกษา**ทางการขายที่ดีของคุณนั่นเอง

การขายสินค้าและบริการให้กับกลุ่มลูกค้าองค์กรหรืออุตสาหกรรมให้ประสบความสำเร็จนั้นนักขาย เช่นคุณจะต้องมีกลยุทธ์ และความรู้ที่รอบด้าน ลึก และรู้จริง ทั้งนี้ก็เพื่อช่วงชิงความได้เปรียบในการแข่งขันให้ได้

เพราะลูกค้ากลุ่มนี้เป็นลูกค้ากลุ่มพิเศษที่มีความต้องการและความคาดหวังต่อสินค้าและบริการแบบเฉพาะ คุณจึงจำเป็นต้องพัฒนาและเพิ่มพูนทักษะในการขายให้เข้มข้นมากขึ้น เพื่อที่จะได้ค้นหาความต้องการที่แท้จริง แล้วนำมาสู่การนำเสนอสินค้าและบริการที่ถูกต้องและเหมาะสมที่สุด รวมถึงคุณจะต้องเรียนรู้ที่จะสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอีกด้วย ทั้งนี้ก็เพื่อให้คุณสามารถรักษาและผูกใจลูกค้าให้อยู่กับคุณหรือองค์กรของคุณ ได้นานที่สุดนั่นเอง

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้และเข้าใจโลกแห่งการขายในปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงไปมากขึ้นพร้อมเรียนรู้วิธีการปรับตัวในการทำงาน

- เพื่อให้ผู้ซื้ออบรมทราบถึงบทบาท รวมถึงทักษะความสามารถที่นักขายในยุคปัจจุบันเป็นจำเป็นต้องมี
- เพื่อให้ผู้ซื้ออบรมเข้าใจและทราบวิธีการค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้ากลุ่มองค์กรและอุตสาหกรรม
- เพื่อทำให้ผู้ซื้ออบรมวิเคราะห์ลูกค้า มองเห็น โอกาส กำหนดกลยุทธ์ และประเมินลูกค้าได้อย่างเป็นระบบ หลีกเลี่ยงการใช้ความรู้สึกในการตัดสินใจ
- เพื่อให้ผู้ซื้ออบรมเรียนรู้เทคนิคการรักษาลูกค้าด้วยเครื่องมือ CRM (Customer Relationships Management)

เนื้อหาหลักสูตร

- ความแตกต่างระหว่างสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าอุปโภคบริโภค
- รูปแบบการขายสินค้าอุตสาหกรรมหรือ B2B
- การวางแผนการขายสินค้าอุตสาหกรรม
- การวางตำแหน่งเพื่อเป็น A-Must Solution ไม่ใช่เป็นแค่ตัวเลือก
- การขายเชิงที่ปรึกษา
- นักขายสินค้าอุตสาหกรรมต้องเข้าใจธรรมชาติของลูกค้าอุตสาหกรรมเป็นอย่างดี จึงจะสามารถนำเสนอขายสินค้าได้อย่างเหมาะสม เช่น
 - ✓ ความต้องการของลูกค้าคืออะไรบ้าง?
 - ✓ ใครคือผู้ตัดสินใจซื้อตัวจริง? Consumer & Customer
 - ✓ พฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อเป็นอย่างไร?
- เข้าใจโลกการขายแบบ B2B
- ความสำคัญและบทบาทของนักขาย B2B
- ความต้องการลูกค้าลักษณะองค์กร
- Competency ของนักขาย B2B
- กระบวนการขายที่สัมฤทธิ์ผล
- เทคนิคการเข้าถึง และช่วงชิงลูกค้า
- เทคนิคการนำเสนออย่างมืออาชีพ สำหรับสินค้าอุตสาหกรรม
- เทคนิคการเจรจากับลูกค้า B2B
- เทคนิคการปิดการขายสินค้าอุตสาหกรรม และเทคนิคการรักษาลูกค้า
- CRM (Customer Relationships Management) สำหรับ B2B ที่นักขายควรรู้

รูปแบบการอบรม

บรรยายแบบ Adult Learning Approach,บทบาทสมมติ Role Play กิจกรรมสนุกสนาน เกม และ การฝึกปฏิบัติการ (Workshop) ภาพยนตร์ดีมีบทเรียน (Lesson from Movies) โดยผู้เข้าอบรมมีส่วนร่วมทุกๆหัวข้อ

อุปกรณ์ที่ใช้

1. เครื่องฉายและจอ LCD
2. Microphone 2 ตัว ขึ้นไป
3. จัดห้องแบบ Class Room
4. Flip Chart พร้อมปากกา

ระยะเวลาการจัดสัมมนา

เพื่อให้ครอบคลุม ถึงเนื้อหา และ การปฏิบัติการ (Workshop) ระยะเวลาในการอบรมรวม 6 ชั่วโมง (1 วัน)