



Course outline

หลักสูตร“เทคนิคการขายสำหรับยอดนักขาย”

(Sale Technical for Super Sale man)

(หลักสูตร 2 วัน)

โดย

อาจารย์ก้องภพ ชันติพงศ์พันธุ์ (Eak trainer)

หลักการ/แนวความคิด

ปัจจุบันการแข่งขันในโลกธุรกิจสูงมาก และที่สำคัญโลกปัจจุบันแคบลงอย่างเหลือเชื่อ เพราะเทคโนโลยีในทำให้การสื่อสารกันสามารถส่งข้อมูลข่าวสารกันไปมาได้ทั่วโลกภายในชั่วพริบ ดังนั้นการเทคนิคการขายจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง ทีมงานฝ่ายขายต้องเรียนรู้และพัฒนาทีมงานให้มีความสามารถในการแข่งขัน สามารถสร้างยอดขายได้ติดอันดับ Top Chart ของหน่วยงานหรือของธุรกิจเมื่อเทียบกับบริษัทอื่น ทีมงานขายต้องมีความพร้อมในการขายทั้งสินค้าและบริการให้กับลูกค้า ซึ่งไม่ได้จำเพาะแค่เพียงพนักงานขายคนใดบุคคลใดบุคคลหนึ่ง แต่ทีมงานฝ่ายขายทุกคนต้องร่วมมือร่วมใจกันในการสร้างยอดขายให้เกิดขึ้น ทั้งในด้านการบริหารลูกค้าที่มีอยู่แล้วและการสร้างลูกค้าใหม่ การเรียนรู้เทคนิคการขายที่จะได้จากฝึกอบรมตามหลักสูตรนี้ ท่านจะได้เรียนรู้เทคนิคในการขายแบบมืออาชีพที่จะสามารถพาท่านขึ้นไปสู่ระดับ Top ได้อย่างง่ายดาย ท่านจะได้เรียนรู้วิธีการทำงาน เทคนิคการสร้างผู้มุ่งหวัง เทคนิคการสร้างลูกค้าใหม่ และเทคนิคการรักษาลูกค้า การบริหารลูกค้าโดยใช้กฎของ Pareto's Principle คือ กฎ 20:80 เทคนิคการจัดข้อโต้แย้ง รวมถึงการเรียนรู้เทคนิคการจัดการตนเอง เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ยั่งยืน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความรู้ความเข้าใจในแนวคิดหลักการเทคนิคและองค์ประกอบสำคัญของการขาย
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมตระหนักและเข้าใจถึงบทบาทและความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมส่วนบุคคลและผลกระทบต่อเป้าหมายการขาย
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากการเข้ารับการฝึกอบรมมาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ขอบเขตของเนื้อหาการฝึกอบรม (Course Outline)

- ความหมายและความสำคัญของเทคนิคการขาย
- เทคนิคการนำเสนอขาย
- แนวคิด วิธีการในการสร้างผู้มุ่งหวังรวมถึงเทคนิคการโน้มน้าวใจเพื่อการปิดการขาย
- ความต้องการของมนุษย์ ตามหลักของ AbrahamMaslow กับการขาย
- การบริหารลูกค้าโดยใช้ Pareto's Maslow principle
- “งานขายกับการทำงานเป็นทีมจำเป็นอย่างไร”
- การสร้างจิตสำนึกในการเพิ่มประสิทธิภาพส่วนบุคคลและทีมงานฝ่ายขาย
- เทคนิคการจัดข้อโต้แย้งเพื่อการปิดการขาย

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ผู้จัดการ / หัวหน้า / ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการวางแผน พัฒนาการตลาดและการขายสินค้าและงานบริการ
- บุคคลทั่วไปที่สนใจ

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

สัมมนาเชิงปฏิบัติการด้วยการบรรยาย อภิปรายและกิจกรรมกลุ่มWorkshop