



Course outline

เทคนิคการขายและปิดการขายเชิงรุก (Sales Manager)

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ ไพรัช วันสบัติไพศาล

Sale/Service/Management Consultant

“ปิดการขายให้รวดเร็ว ด้วยเทคนิคการขายและปิดการขายเชิงรุก”

หลักการ/แนวความคิด

- สินค้าและบริการที่มีให้ลูกค้าได้เลือกอย่างมากมายในยุคปัจจุบัน ถือเป็นทางเลือกที่ทำให้การแข่งขันทางธุรกิจมีความดุเดือดกันพอสมควร การช่วงชิงความได้เปรียบนอกเหนือไปจากแบรนด์ที่คุ้นตาเชื้อใจแล้วนั้น ถือว่าเป็นเรื่องที่ไม่ง่ายที่จะให้ได้ลูกค้าซักราย เดินเข้ามาเลือกสินค้าและบริการจากองค์กรของเรา
 - ดังนั้น วิธีหนึ่งที่จะช่วยปิดการขายให้ประสบความสำเร็จได้ ด้วยเวลาที่มีอยู่อย่างจำกัด แคมบางครั้งลูกค้าบางรายอาจจะมีเวลาให้เรานำเสนอได้ไม่เกิน 30 – 60 วินาทีเท่านั้น การขายและปิดการขายเชิงรุกจึงเป็นวิธีการขายที่สามารถมีชัยอยู่เหนือคู่แข่งได้ในระยะเวลาที่ลูกค้ามีอยู่จำกัด และที่สำคัญ ไม่ทำให้ลูกค้ารู้สึกเลยว่าเสียเวลา
 - ผู้เข้ารับการอบรม จะได้เรียนรู้ทักษะและเทคนิคต่างๆในการขายเชิงรุก การปิดการขาย การจัดการข้อร้องเรียน การเจรจาต่อรอง การวางแผน ศาสตร์ในการรับ /รุกเข้าหาลูกค้าแบบประชิดตัว ในเวลาที่จำกัดได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
- “ปิดการขายให้รวดเร็ว ด้วยเทคนิคการขายและปิดการขายเชิงรุก”

วัตถุประสงค์

- เพื่อสร้างแนวคิดทางการบริหารและควบคุมงานขายเชิงรุกให้เป็นไปตามเป้าที่วางไว้
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถปรับกลยุทธ์งานขายเชิงรุกได้สอดคล้องกับทุกสถานการณ์
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้กับการขายให้กับลูกค้าแบบประชิดตัว

เนื้อหาหลักสูตร

- ★ เตรียมความพร้อมด้านบุคลิกภาพ “ภายใน/ภายนอก”
 - การแต่งกายและเครื่องประดับ
 - กริยาท่าทางต่างๆ การยืน การเดิน การนั่ง สีหน้า แววตา การวางท่วงท่า
 - การดูแลร่างกาย การดูแลผิวพรรณ การแต่งทรงผม การแต่งหน้า
 - การดูแลน้ำเสียง การปรับน้ำเสียง
 - การมีทัศนคติที่ดี มองโลกในด้านบวก
 - การสื่อสารอย่างสร้างสรรค์ ฟังแล้วชวนให้เชื่อถือ
 - การปรับอารมณ์และความรู้สึกภายใน เพื่อสร้างพลังต่องานขาย
 - การปรับกรอบความคิดให้สอดคล้องต่องานขาย เพื่อสร้างประสิทธิผลที่ดีให้กับงานขาย
- ★ เตรียมความพร้อมด้านการวางกลยุทธ์งานขาย
 - สำรวจการขายเชิงรุกด้วยการเดินทั่วทุกพื้นที่
 - สำรวจและจัดสรรพนักงานขายเก่า/ใหม่
 - วิเคราะห์ภาพรวมของบุคลากรทั้งหมด
 - วิเคราะห์ภาพรวมของกลุ่มคู่แข่งทั้งหมด
 - วิเคราะห์การช่วยเหลือพนักงานขาย โดยใช้หลัก Hot Standby
 - วิเคราะห์ตำแหน่งพื้นที่การขายขององค์กร โดยใช้หลัก Core Centric
 - วิเคราะห์ตำแหน่งการยืนของพนักงานขาย โดยใช้หลัก Attract Accession
 - สร้างเป้าหมายการขาย โดยใช้หลัก Extended Star
- ★ การควบคุมดูแลพนักงานขาย
 - จัดสรรพนักงานขายตามกลยุทธ์ที่ได้วางไว้
 - การมอนิเตอร์พนักงานขายเก่า/ใหม่
 - วิเคราะห์ 60 วินาทีแรก กับผลลัพธ์ 60%
 - การ Motivate พนักงานขาย
 - การช่วยเหลือพนักงานขาย โดยใช้หลัก Hot Standby
- ★ การติดตามผล การประเมินผล และการปรับกลยุทธ์
 - การประเมินผลงานขายต่อวัน โดยใช้หลัก SWOT
 - ปรับกลยุทธ์งานขายเชิงรุกให้สอดคล้องกับพฤติกรรมลูกค้าและนักหั่นคู่แข่ง

- ปิดการขายได้ : การบริการและการติดตามลูกค้าหลังการขาย
 - ยังปิดการขายไม่ได้ : การบริการและการติดตามลูกค้าเพื่อปิดการขาย
- ★ เทคนิคการวางแผน
- การวางแผนงานประจำวัน
 - การวางแผนวิเคราะห์พนักงานขาย
 - การวางแผนบริหารเวลา
- ★ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- ★ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
- ให้โจทย์การวางกลยุทธ์งานขาย ด้วยเวลาที่มีจำกัด
 - วิเคราะห์อย่างละเอียดถึงการขายและบริหารจัดการลูกค้าแบบประชิดตัว
 - นำเสนอถึงการขายและการใช้เทคนิคต่างๆต่อลูกค้า
 - ผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร ร่วมกันวิเคราะห์ความสำเร็จของแต่ละกลุ่มที่นำเสนอ
 - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
- ★ สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
- ★ ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

วิธีการ (ทฤษฎี 30% ปฏิบัติ 70%)

- ✓ การบรรยาย – สาธิต – ประสบการณ์
- ✓ เน้นให้มีส่วนร่วมคิดวิเคราะห์ เพื่อดึงศักยภาพของผู้เข้ารับการอบรมออกมา
- ✓ ระดมสมอง – กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ – เกมส์สอดแทรก – การแสดงบทบาทสมมติ

สไตล์การสอนของวิทยากร

- ✓ Psychology for motivated thinking (การใช้จิตวิทยาเพื่อกระตุ้นความคิด)
 - ✓ Training interactive for leverage the real performance (การฝึกอบรมเชิงโต้ตอบสำหรับการใช้ประโยชน์จากการปฏิบัติจริง)
 - ✓ Psychology (จิตวิทยา) และ Interactive (เชิงโต้ตอบ)
- คือการนำจิตวิทยามาใช้ร่วมในการฝึกอบรม และกระตุ้น ความคิดของผู้เรียนอยู่ตลอดในเชิงโต้ตอบแบบอินเตอร์แอคทีฟ

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ ผู้จัดการ

