



## Course outline

### เทคนิคการขายและปิดการขายเชิงรุก (Salesperson)

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ ไพรัช วนัสบดีไพศาล

Sale/Service/Management Consultant

### “ปิดการขายให้รวดเร็ว ด้วยเทคนิคการขายและปิดการขายเชิงรุก”

#### หลักการ/แนวความคิด

- สินค้าและบริการที่มีให้ลูกค้าได้เลือกอย่างมากมายในยุคปัจจุบัน ถือเป็น ทางเลือกที่ทำให้ การแข่งขันทางธุรกิจมีความดุเดือดกันพอสมควร การช่วงชิงความได้เปรียบนอกเหนือไปจากแบรนด์ ที่คุ้นตาเชื่อใจแล้วนั้น ถือว่าเป็นเรื่องที่ไม่ง่ายที่จะให้ได้ลูกค้าซักราย เดินเข้ามาเลือกสินค้าและบริการจากองค์กรของเรา
  - ดังนั้น วิธีหนึ่งที่จะช่วยปิดการขายให้ประสบความสำเร็จได้ ด้วยเวลาที่มีอยู่ อย่างจำกัด แถมบางครั้งลูกค้าบางรายอาจจะมีเวลาให้เรานำเสนอได้ไม่เกิน 30 – 60 วินาทีเท่านั้น การขาย และปิดการขายเชิงรุกจึงเป็นวิธีการขายที่สามารถมีชัยอยู่เหนือคู่แข่งได้ในระยะเวลาที่ลูกค้ามีอยู่จำกัด และที่สำคัญ ไม่ทำให้ลูกค้ารู้สึกเลยว่าเสียเวลา
  - ผู้เข้ารับการอบรม จะได้เรียนรู้ทักษะและเทคนิคต่างๆในการขายเชิงรุก การปิดการขาย การจัดการข้อร้องเรียน การเจรจาต่อรอง การวางแผน ศาสตร์ในการรับ /รุกเข้าหาลูกค้าแบบประชิดตัว ในเวลาที่จำกัดได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
- “ปิดการขายให้รวดเร็ว ด้วยเทคนิคการขายและปิดการขายเชิงรุก”

#### วัตถุประสงค์

- เพื่อสร้างแนวคิดทางการขายอย่างมีทักษะและเทคนิคการขายเชิงรุก
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถเปิดและปิดงานขายกับลูกค้าได้ทุกรูปแบบในเวลาจำกัด
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้กับการขายให้กับลูกค้าแบบประชิดตัว

## เนื้อหาหลักสูตร

- ★ เตรียมความพร้อมด้านบุคลิกภาพ “ภายใน/ภายนอก”
  - การแต่งกายและเครื่องประดับ
  - กริยาท่าทางต่างๆ การยืน การเดิน การนั่ง สีหน้า แววตา การวางท่วงท่า
  - การดูแลร่างกาย การดูแลผิวพรรณ การแต่งทรงผม การแต่งหน้า
  - การดูแลน้ำเสียง การปรับน้ำเสียง
  - การมีทัศนคติที่ดี มองโลกในแง่บวก
  - การสื่อสารอย่างสร้างสรรค์ ฟังแล้วชวนให้เอ็นดู
  - การปรับอารมณ์และความรู้สึกภายใน เพื่อสร้างพลังต่องานขาย
  - การปรับกรอบความคิดให้สอดคล้องต่องานขาย เพื่อสร้างประสิทธิผลที่ดีให้กับงานขาย
- ★ เตรียมความพร้อมด้านบริหารงานขาย
  - จัดสรรองค์ความรู้ในสินค้าและบริการแบบ One Stop Service
  - การจดบันทึก การสรุป และการวิเคราะห์เป้าหมายจากผู้บังคับบัญชา
  - การวางกลยุทธ์การบริหารงานขายของตนเอง
  - การวิเคราะห์และปรับเปลี่ยนการบริหารงานขายของตนเอง
  - การสร้างเส้นทางงานบริหารงานขายของตนเอง (Sales Map)
  - เทคนิคการสร้าง Passion ให้กับตนเอง
- ★ เทคนิคการขายและปิดการขายเชิงรุก (มีเวลาจำกัด)
  - จัดเตรียมเครื่องมือการขายเชิงรุก
  - สำรวจการขายเชิงรุกด้วยการเดินทั่วทุกพื้นที่
  - วิเคราะห์ตำแหน่งพื้นที่การขายขององค์กร
  - วิเคราะห์ตำแหน่งการขายของตนเอง
  - วิเคราะห์ตำแหน่งของกลุ่มคู่แข่งรอบข้าง
  - วิเคราะห์เวลาของลูกค้า
  - 60 วินาทีแรก กับผลลัพธ์ 60%
    - ค้นหาลูกค้าก่อนการขาย
    - การสื่อสารด้วยจิตวิทยา
    - การสร้างความไว้วางใจ

- วิเคราะห์แนวโน้มความต้องการ
- วิเคราะห์การตัดสินใจของลูกค้า
- การนำเสนอการขายที่มีเวลาจำกัด
- การเข้าหาและการจับลูกค้า
- เทคนิคการจัดการข้อร้องเรียนและการเจรจาต่อรอง
- การปิดการขาย กับผลลัพธ์ที่เหลืออีก 40%
- ★ การติดตามผล
  - ปิดการขายได้ : การบริการและการติดตามลูกค้าหลังการขาย
  - ยังปิดการขายไม่ได้ : การบริการและการติดตามลูกค้าเพื่อปิดการขาย
- ★ เทคนิคการวางแผน
  - การวางแผนงานประจำวัน
  - การวางแผนวิเคราะห์ลูกค้า
  - การวางแผนนัดหมายลูกค้า
  - การวางแผนบริหารเวลา
- ★ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- ★ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
  - ให้โจทย์การขายในรูปแบบต่างๆที่อยู่ต่อหน้าลูกค้า 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 และกระตุ้นความคิดของผู้เรียนอยู่ตลอดในเชิงโต้ตอบแบบอินเทอร์แอคทีฟ

## ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ พนักงาน

