



Course outline

หลักสูตร เส้นทางนักขายมืออาชีพพิชิตความสำเร็จ

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

วัตถุประสงค์

- ผู้เข้าอบรมสามารถเข้าใจถึงบทบาทการเป็นนักขายและกระบวนการขาย
- ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าเพื่อนำไปสู่การขายได้
- ผู้เข้าอบรมสามารถสร้างความมั่นใจให้กับตนเองเพื่อให้เกิดความมั่นใจในงานขาย
- ผู้เข้าอบรมเรียนรู้การสร้างบุคลิกภาพนักขายให้เกิดความน่าประทับใจในครั้งแรก
- ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาทักษะการเปิดการขายเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้อย่างมืออาชีพ

หลักการและเหตุผล

ในยุคของการเปลี่ยนแปลงและการแข่งขันที่เน้นการเข้าถึงและแย่งชิงลูกค้ากันไม่เว้นแต่ละวัน ทำให้นักขายในยุคปัจจุบันเกิดภาวะตึงเครียด เพราะการแย่งลูกค้าเกิดขึ้นไม่เว้นแต่ละวัน นักขายบางคนก็ท้อแท้จนกระทั่งลาออก บ้างก็ย้ายไปอยู่กับองค์กรที่ให้ออกได้มากกว่า ซึ่งเป็นที่มาของปัญหาในปัจจุบัน กล่าวคือ องค์กรต้องค้นหาบุคลากรมาทดแทนในส่วนที่ขาดไป ซึ่งสิ่งที่ทำหายขององค์กรมากที่สุดไม่ใช่การค้นหาบุคลากร แต่เป็นการพัฒนาบุคลากรใหม่ให้ทัดเทียมกับบุคลากรเดิมเพื่อเป็นการสานรอยต่อการทำงานจากบุคลากรเดิมที่ลาออก หากองค์กรจะพิชิตปัญหาที่เกิดขึ้น องค์กรจะต้องสรรหาวิธีการมาพัฒนาบุคลากรให้ทันกับเหตุการณ์เพื่อประสานรอยต่อในการทำงาน

หัวข้ออบรม

- 9:00-9:15 ละลายพฤติกรรม
- 9:15-10:30 หัวใจสำคัญของการขาย
กิจกรรม การขายเป็นเรื่องของการสื่อสาร
การขายต้องสัมพันธ์กับความต้องการของลูกค้า
- 10:30-10:45 พักทานของว่าง

- 10:45-12:00 การสร้างความประทับใจด้วยบุคลิกภาพของนักขายมืออาชีพ
ความประทับใจเกิดได้ด้วยกฎ 3 ข้อ ของนักขายมืออาชีพ
ความมั่นใจ “กุญแจดอกสำคัญสู่การเปิดประตูการขาย”
เทคนิคการทำลายกำแพงปฏิเสธ และสร้างพลังแห่งการขาย
กิจกรรม การสร้างความประทับใจแรกพบก่อนการเปิดการขาย
- 12:00-13:00 พักรับประทานอาหารกลางวัน
- 13:00-14:30 นักขายมืออาชีพผู้สร้างความสัมพันธ์ก่อนการเปิดการขาย
เปิดการขายด้วยการเปิดใจและคำถามปลายเปิดก่อนการเปิดการขาย
กิจกรรม การใช้คำถามปลายเปิดเพื่อการเปิดใจก่อนการเปิดการขาย
- 14:30-14:45 พักรับประทานของว่าง
- 14:45-16:00 การวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อค้นหาความต้องการในการซื้อ
การขายสำคัญที่การนำเสนอเพื่อเข้าสู่กระบวนการปิดการขาย
กิจกรรม การขายมืออาชีพเริ่มต้นได้ง่ายๆ
ถาม-ตอบ