



Course outline

หลักสูตร ทักษะการขายโครงการในฝัน

(The Skills for Sales Project)

(หลักสูตร 2 วัน)

อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

วิทยากร (Lecture) , วิทยากรที่ปรึกษา (Process Consultant)

กระบวนการ (Facilitator) , ครูฝึก (Trainer) , ผู้ฝึกสอน (Coach)

หลักการ/แนวความคิด

เทคนิคการขายสินค้าปัจจุบันมีความหลากหลายและแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับสินค้าในแต่ละชนิด นักขายจะต้องเข้าใจว่าหลักการขายบางครั้งไม่ได้ใช้ได้กับสินค้าทุกประเภท เพราะสินค้ามีความหลากหลาย ลูกค้านเองก็มีความหลากหลายในเหตุผลของการซื้อ โดยปกติผู้ซื้อมักจะซื้อเพราะต้องการนำสินค้าไปใช้เอง แต่การขายโครงการนั้นผู้ซื้อมีความประสงค์ที่มากกว่าจะซื้อเพื่ออยู่อาศัย ดังนั้นการซื้อจึงแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล พนักงานขายโครงการจึงต้องเข้าใจถึงเหตุผล รวมถึงองค์ประกอบในการตัดสินใจซื้อของลูกค้าว่าเพราะอะไรทำไมถึงซื้อ

หลักสูตรนี้จึงคิดค้นขึ้นเพื่อตอบโจทย์พนักงานขายโครงการที่ในปัจจุบันมักจะมีปัญหาทางการขาย เพราะลูกค้าที่ให้ความสนใจโครงการตัดสินใจซื้อยาก โดยมีเหตุผลในการซื้อขายที่มากมายและหลากหลาย การค้นหาความต้องการก่อนการขายจึงเป็นส่วนสำคัญและสูตรสำเร็จของหลักสูตรนี้

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรม

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ทราบถึงหลักการที่สร้างความสำเร็จในการขาย โครงการที่มีราคาสูง
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้เทคนิคและขั้นตอนการขายอย่างมีขั้นตอน
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงความต้องการและจุดประสงค์ที่แท้จริงในการซื้อของลูกค้า
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมนำเทคนิคเสนอขายโครงการอย่างน่าสนใจ

เนื้อหาของหลักสูตร (Course Outline)

การเตรียมตัวของพนักงานขายโครงการ Day 1

- ความแตกต่างของการขายสินค้าที่มีมูลค่าสูง
 - นิยามการขายทั่วไป
 - การขายสินค้าที่มีมูลค่าแตกต่างกับการขายทั่วไปโดยสิ้นเชิง
- ความต้องการตัวโครงการในปัจจุบันของลูกค้า (วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย)
 - ลูกค้าวัยไหน คือ ลูกค้าที่แท้จริงในการขายแบบเรา
- วิธีการพิจารณารูปแบบโครงการในความคิดของลูกค้า
 - ลูกค้าซื้อโครงการไปทำอะไรบ้าง
 - เหตุผลที่เกี่ยวข้องในการพิจารณาเลือกโครงการ
 - กิจกรรม พิจารณาเหตุผลในการเลือกโครงการ
- การเตรียมความพร้อมก่อนการขาย
 - การเตรียมข้อมูลก่อนการขาย 3 ชั้น
 - Step 1 การเตรียมข้อมูลในทางการขายที่สอดคล้องกับเหตุผลของลูกค้า
 - Step 2 เตรียมฝึกการพูดคุยกับลูกค้าและการนำเสนอ
 - Step 3 ฝึกการนำชมตัวโครงการ
 - กิจกรรม ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ของพนักงานที่มีผลต่อการขาย
- การวิเคราะห์โอกาสการขาย
 - รูปแบบลูกค้าในการให้ความสนใจตัวโครงการ
 - การทดสอบเพื่อการวิเคราะห์ความสนใจของลูกค้าที่มีต่อตัวโครงการ
 - กิจกรรม ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ของพนักงานที่มีผลต่อการขาย

ขั้นตอนการขายของพนักงานขายโครงการ Day 2

- 6 Sales Excellent Process
- การเริ่มต้นการขาย (Process 1)
 - ความประทับใจแรกพบ บุคลิกภาพกับความสอดคล้องในการนำเสนอ
 - ระยะเวลาความสำเร็จในการเปิดตัวให้ประทับใจ
- วิธีเริ่มการสนทนา (Process 2)
 - เปิดโอกาสให้กว้างก่อนเปิดการขาย สร้างความเป็นมิตรด้วยภาษาพูด
 - กิจกรรม ฝึกทักษะการสร้างมิตรด้วยภาษาพูด
- เทคนิควิธีการขอข้อมูลเบื้องต้นก่อนการเข้าเรื่อง
 - เทคนิคการเก็บข้อมูลอย่างเป็นธรรมชาติ
 - คำถามที่ต้องถามจากลูกค้า

- กิจกรรม ฝึกทักษะการขอข้อมูล
- เทคนิคการนำเสนอข้อมูลที่น่าสนใจ (Process 3)
 - การนำเสนอ สาระ และอธิบาย
 - หลักการนำเสนอที่เน้นผู้ฟังเป็นหลัก
- การเจรจาต่อรองเงื่อนไขโครงการ (Process 4)
 - ลูกค้านำความต้องการอะไรจากการเจรจาบ้าง
 - การเจรจาแบบวางเงื่อนไข
 - กิจกรรม ฝึกทักษะการขอข้อมูล
- การปิด Deal กับลูกค้า (Process 5)
 - สัญญาณคำพูดลูกค้าที่เราต้องสังเกต
- การติดตาม (Process 6)
 - เทคนิคการติดตามงานขายของตนเอง
 - ความลับในการติดตามของตนเอง
- Sales Excellent (แรงบันดาลใจสร้างคนให้ได้ผลงาน)

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

พนักงานทุกระดับ

จำนวนผู้เข้าอบรม

30 คน