

PACKAGE

INTEGRATED MARKETING



การพัฒนาบุคลากรด้านงานขายครบวงจร

COURSE HIGHLIGHT

รายชื่อหลักสูตรสำหรับโปรแกรมการพัฒนาบุคลากร
ด้านงานขายครบวงจร

1. หลักสูตร การพัฒนาทักษะนักขายพิชิตเป้าหมาย (สำหรับ Sales) หลักสูตร 1 วัน
2. หลักสูตร การพัฒนาทักษะการขายเชิงกลยุทธ์ (สำหรับ Sales) หลักสูตร 1 วัน
3. หลักสูตร สร้างคัมภีร์ "การบริหารงานขายอย่างเป็นระบบ" ของตัวเอง หลักสูตร 1 วัน
4. หลักสูตร เทคนิคการนำเสนอขายเชิงกลยุทธ์ หลักสูตร 1 วัน
5. หลักสูตร เทคนิคการเจรจาต่อรองอย่างสร้างสรรค์ หลักสูตร 1 วัน
6. หลักสูตร สร้างคัมภีร์ปิดการขายอย่างเหนือชั้น หลักสูตร 1 วัน
7. หลักสูตร เทคนิคการขายสำหรับนักขายในฐานะที่ปรึกษา หลักสูตร 1 วัน

"เป้าหมาย (Goal) นั้นเป็นของเรา เราเป็นผู้ที่ต้องการพิชิตเอง ไม่มีใครสั่ง !!!"

แนวความคิดของโปรแกรม

การพัฒนาบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับงานขาย โดยเฉพาะพนักงานขายและเจ้าหน้าที่งานขายเป็นเรื่องสำคัญอันดับต้นๆ ขององค์กร เพราะรายได้จากยอดขายแล้วเกิดผลกำไร เพื่อนำไปบริหารค่าใช้จ่ายให้มีกำไรเหลือ ส่วนต้องพึ่งพาทีมงานขายที่ต้องพร้อม หากทีมงานขายไม่เข้มแข็งย่อมทำให้ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายได้ องค์กรก็จะประสบกับปัญหาในเรื่องการเงินได้

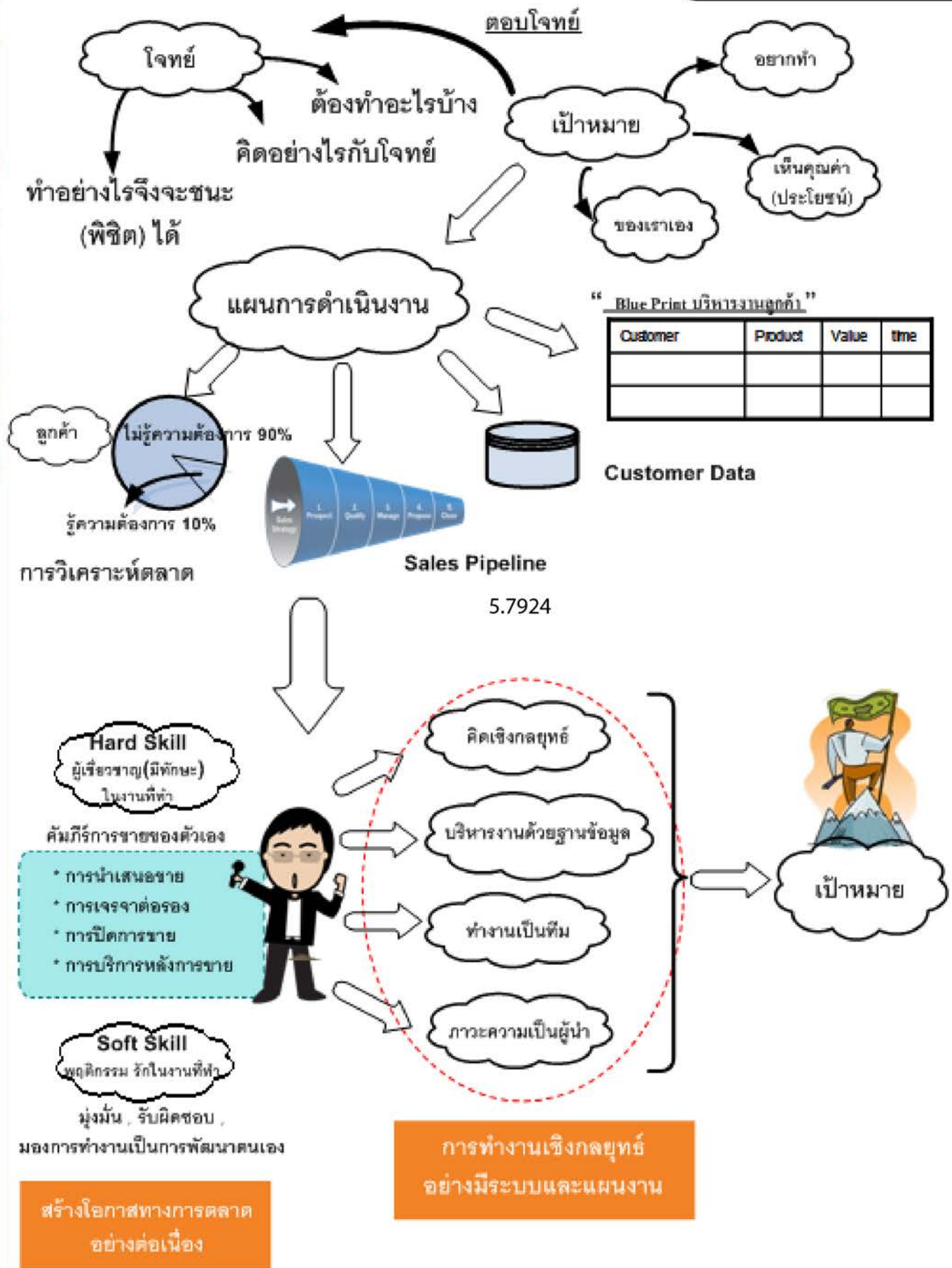
การพัฒนาทีมงานขายมีปัญหา อุปสรรค

และเรื่องท้าทายในปัจจุบันเป็นอย่างมาก เพราะ

- ✓ พนักงานขายจิตตกบ่อย ปนแต่เรื่องที่เป็นปัญหา
- ✓ พนักงานขาดความกระตือรือร้นด้วยตัวเอง รอแต่ขอความช่วยเหลือ
- ✓ พนักงานไม่รู้ลึกลับเป้าหมายท้าทาย ชอบคิดว่าทำไม่ได้
- ✓ พนักงานขายไม่พัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่อง
- ✓ พนักงานขายมีความอดทนต่ำ มีทัศนคติเชิงลบกับงานขาย (เป็นต้น)

การพัฒนาพนักงานขายเป็นการออกแบบให้มีความต่อเนื่องในการฝึกอบรม สามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ได้จริง เนื้อหาที่มีความสอดคล้องตั้งแต่การให้ภาพรวมงานขาย การเจาะลึกในแต่ละเทคนิค และแนวทางในการพัฒนาตัวเองเพื่อสร้างการเปลี่ยนแปลงอย่างแท้จริง ทำให้ผู้เรียนมีแนวทางในการพัฒนาตัวเองเพื่อเสริมสร้างทั้งแนวความคิด ทักษะ คุณสมบัติน และวิธีการทำงานตาม Style และสภาพแวดล้อมของผู้เรียนโดยตรง

Program Framework



แนวความคิดของหลักสูตร

การพัฒนาทักษะ
นักขายพิชิตเป้าหมาย

สภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน จำเป็นต้องมีนักขายที่มีใจเต็มร้อยกับงานขาย มุ่งมั่นกับเป้าหมายที่ได้รับ เอาชนะปัญหาอุปสรรคต่างๆได้ด้วยตัวเอง มีการวางแผนการทำงานที่เป็นระบบ กระตุ้นตัวเองให้มีความกระตือรือร้นเกี่ยวกับงานขายตลอดเวลา ไม่โทษสภาพแวดล้อม แต่ใช้การพัฒนาตัวเองเพื่อเอาชนะเป้าหมายเป็นหลัก

ทักษะการขาย
เชิงกลยุทธ์

การขายเชิงกลยุทธ์ เป็นเรื่องสำคัญที่ไม่ค่อยเร่งด่วน เพราะเทคนิคการขายทั่วไป ก็สามารถดำเนินการขายได้ แต่นักขายที่ต้องการพัฒนาตัวเองให้มีความสามารถเหนือกว่านักขายอื่นๆ จึงต้องมุ่งเน้นที่การสร้างเทคนิคการขายเชิงกลยุทธ์ เพื่อให้ตัวเองอยู่ในใจลูกค้า และทำงานอย่างเป็นระบบ ลูกค้าให้ความเชื่อถือและไว้วางใจ หลังจากนั้น จึงเปลี่ยนบทบาทของตัวเอง จากนักขายธรรมดาให้เป็น นักขายในฐานะที่ปรึกษา ในความคิดของลูกค้าให้ได้

สร้างคัมภีร์
การบริหารงานขาย
อย่างเป็นระบบ ของตัวเอง

การขายเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ ดังนั้น การกระตุ้นและฝึกอบรมให้นักขายสามารถเขียนแผนงานขายของตัวเองได้เท่ากับมีแผนที่การทำงานที่ชัดเจน ทำให้นักขายสามารถเผชิญกับการแข่งขันที่มีอยู่ในปัจจุบันได้มากขึ้น เพราะเห็นทิศทางการทำงานของตัวเองที่ชัดเจนขึ้น สามารถทำงานตามพื้นฐานที่กำหนดไว้ให้ครบถ้วนก่อน จึงไม่ตื่นตระหนกกับเป้าหมายยอดขาย แต่จะเร่งตัวเองให้ตามงานขายตามแผนให้ครบถ้วน

เทคนิคการนำเสนอขาย
เชิงกลยุทธ์

การพัฒนาเทคนิคการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์หรือบริการให้มีความเชี่ยวชาญนั้น ต้องพัฒนาในหลายๆ ด้านควบคู่กันไป เช่น

- ✓ ความรู้เกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ
- ✓ ทักษะในการขายให้โดนใจ
- ✓ การวิเคราะห์การขายเชิงกลยุทธ์
- ✓ เทคนิคปิดการขายอย่างเหนือชั้น

สร้างคัมภีร์ปิดการขาย
อย่างเหนือชั้น

การเจรจาต่อรองอย่างสร้างสรรค์มีส่วนสำคัญต่อการขายอย่างมาก เพราะการขายได้โดยที่ลูกค้ารู้สึกว่าถูกเอาเปรียบ เราก็จะสามารถขายได้เพียงครั้งเดียว แต่ถ้าลูกค้ารู้สึกว่าคุ้มค่าในการซื้อขาย ก็จะเกิดการซื้อซ้ำต่อไปอีกในอนาคต พนักงานขายที่ดีควรมี " ทักษะการเจรจาต่อรองที่ดี (Negotiation skill) " มองว่าเป็นเรื่องที่ทำขายไม่ใช่คิดว่ามีความเครียด เพื่อให้กระบวนการขายดำเนินต่อไปจนถึงการปิดการขาย

สร้างคัมภีร์ปิดการขาย
อย่างเหนือชั้น

กระบวนการขายที่มีคุณภาพ ต้องจบที่ "การปิดการขาย" ที่มีคุณภาพ สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า ไม่ใช่แค่ปิดการขายได้ แต่ควรได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้าและความเต็มใจอย่างแท้จริง การขายครั้งนั้นจึงจะเป็นการขายที่มีคุณภาพอย่างแท้จริง

เทคนิคการขาย
สำหรับนักขาย
ในฐานะที่ปรึกษา

พนักงานขายที่ดีต้องพยายามยกระดับตัวเองจากการเป็นเซลล์ (Sales) มาเป็นที่ปรึกษา (Consultant) ของลูกค้า การเป็นที่ปรึกษาของลูกค้า ต้องใช้เวลาและความพยายามที่จะเข้าใจความต้องการ รวมทั้งแก้ปัญหาของลูกค้า และจะต้องช่วยหาคำตอบที่ดีที่สุด (Solutions) ให้กับความต้องการและปัญหานั้นๆ อย่างสม่ำเสมอ