

Online Training

หลักสูตร เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

วันที่ 23 กันยายน 2564

09.00-16.00

1. หลักการและเหตุผล

การขายในยุคนี้เน้นความต่างมาเป็นอันดับแรก เพราะปัจจุบันนักขายมีความคล้ายเหมือนกันมากจนเกินไป กล่าวคือ พนักงานขายไม่ได้แสดงบทบาททางการขายที่สมบูรณ์ จึงมีให้เห็นบ่อยว่า พนักงานขายส่วนใหญ่จะเน้นแต่การนำเสนอขายเพียงอย่างเดียว แต่ไม่เข้าใจความต้องการ นำเสนอได้ไม่ตรงจุดหรือแม้แต่การจัดข้อข้อใจหรือการจับประเด็นในการเจรจาต่อรอง อีกทั้ง ในยุคนี้ประเด็นใหม่ก็มาท้าทายพนักงาน คือ หากมีวัตถุประสงค์หาปัญหาลูกค้าจนล้มการเสนอไอเดียก็ถือว่าแนวทางการขายที่เก็บปัญหาด้านเดียวก็ถือว่าล่าหลัง ดังนั้น การขายขั้นเทพ หมายถึง คุณจะเป็นนักขายที่มีแนวทางในการเสนอไอเดียเพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับลูกค้าของตนเอง

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกระบวนการขายยุคใหม่ที่นักขายมืออาชีพควรปฏิบัติเพื่อต่อสู้กับยุค AI
- 2.2 ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงยุทธวิธีวิธีการเข้าถึงความต้องการของลูกค้า
- 2.3 ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ประเภทลูกค้า เพื่อการนำเสนอการขายที่ตรงใจได้อย่างมืออาชีพ
- 2.4 ผู้เข้าอบรมเข้าใจแนวทางในการนำเสนอไอเดียและวิธีการแก้ไขปัญหาเพื่อส่งเสริมโอกาสทางการขาย
- 2.5 ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์จุดเด่นของสินค้า และหาจุดขายของสินค้าที่เหนือคู่แข่งได้
- 2.6 ผู้เข้าอบรมพัฒนาเทคนิคการจัดข้อข้อใจเพื่อนำลูกค้าไปสู่การเจรจาต่อรอง
- 2.7 ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาเทคนิคปิดการขายและสร้างประตูปิดการขายได้อย่างไม่ยาก

3. ระยะเวลา 1 วัน / ช่วงเวลาการบรรยาย

เริ่มเรียนออนไลน์ 9.00-16.00 น.

(พักเช้า 10.30-10.45/ พักกลางวัน 12.00-13.00/ พักบ่าย 14.30-14.45)

4. รูปแบบการบรรยาย

4.1 การบรรยายออนไลน์ ผ่านโปรแกรม Zoom ทุกท่านต้องมีอินเทอร์เน็ต โดยสามารถเรียนผ่านคอมพิวเตอร์หรือผ่านมือถือได้

โดยต้องเช็คชื่อออนไลน์พร้อมกัน ตามวันเวลาที่กำหนด

4.2 เอกสารประกอบการบรรยายและเอกสารข้อสอบหรือการทำกิจกรรมจะส่งให้ล่วงหน้าผ่านไปรษณีย์ EMS ก่อนอบรม 2-3 วัน

4.3 มีการทำกิจกรรม ยกเคสต่างๆ และตอบโต้ผ่านออนไลน์ตลอดเวลา เป็นรูปแบบ 2 Way Communication

4.4 หากผ่านการทดสอบจะได้รับใบประกาศนียบัตรส่งทาง EMS

เนื้อหาการบรรยาย

1 ศิลปะการขายสินค้าให้ได้ราคา

ปลุกเสือหลับให้ล่าเหยื่อ พลังใจนักขาย ความต่างนักขายมืออาชีพ

- เคล็ดลับการขายขั้นเทพสร้างโอกาสในการขายให้ตนเอง
- ล้วงลับ "กลลวงการขาย" ให้ได้ยอด
- ยอดขายทะลุเป้า" ต้องรู้หลักจิตวิทยา
- CUSTOMER'S RAT" ลูกคาคือหนู ต้องจับหนูให้อยู่หมัดด้วยกับดักล่องหน (การเข้าใจในการหาข้อมูลของลูกค้า ที่เราจะต้องรู้เท่าทันความต้องการ ความสงสัยรวมถึงปัญหาและคำถามของลูกค้า รวมไปถึงเราต้องได้ข้อมูลจำเป็น 4 ข้อในการสร้างโอกาสทางการขาย)
- Workshop กรณีศึกษาการสร้างวิธีข้อได้เปรียบเชิงการขายจากธุรกิจและนักขายที่เข้าไปเสนอ

2 การอ่านเกมการขายเพื่อการนำเสนอที่คุ้มค่า

ข้อได้เปรียบเชิงการขายจากการต่อข้อมูลธุรกิจลูกค้า

- การได้มาซึ่งยอดขายต้องประมาณการลูกค้าและคุณภาพลูกค้า
- TOOLS การใช้ 4 อาวุธเพื่ออ่านเกมขายเพิ่มยอด
- CUSTOMER INSIGHT เทคนิคการอ่านพฤติกรรมลูกค้าแบบ FBI
- (การอ่านความต้องการภายในที่มาจากคำพูด คำถาม การแสดงออกในขณะนำเสนอ หัวใจสำคัญในการขายคือเข้าถึงปัญหาที่ซ่อนอยู่ภายในใจ เช่น สินค้าคุณราคาค่อนข้างสูงเลยทีเดียว คำถามแบบนี้แสดงว่า ลูกค้ามีข้อมูลของตลาดพอสมควร)

3 ปรับทัศนคติการขายและการทำงานเชิงรุก

- การเผชิญปัญหาในยุคปัจจุบันเพื่อมุ่งสู่การทำงานเชิงบวก
- เสกมนตร์ลับสร้างความต่างทางการขายพิชิตปัญหา
- BENEFIT วิเคราะห์จุดเด่นของสินค้าและสิ่งที่ลูกค้าสนใจ
- กระจก" สะท้อนข้อข้องใจจัดข้อโต้แย้ง
- เทคนิคการสวนกลับเชิงบวกพิชิตใจ (การเข้าใจในการประเด็นของคำถามที่สร้างแรงลบให้กับเรา เช่น ขอคิดดูก่อน เอาไว้ก่อน หรือแม้แต่การเจียบใส่ในขณะที่น่าเสนอจบ ซึ่งนักขายที่ดีจะไม่เจียบตาม แต่จะนำคำเหล่านั้นมาสร้างเป็นเหตุจูงใจในการอาสาเพื่อช่วยเหลือหรือขจัด)

4 เทคนิคการอ่านลูกค้าเพื่อเจรจาและปิดการขาย

- หลักการประเมินแต้มต่อก่อนการเข้าสู่ช่วงเจรจา
- เทคนิคการเจรจาและปิดการขายที่ทรงพลัง
- ไฟ 3 ใบ สุการณ์โนมน้าวให้สำเร็จ
- CLOSE SELLING ปิด ตัด จบ 3 เทคนิคสร้างยอดขาย
- กลยุทธ์สรุปการขายแบบนักขายขั้นเทพ (สิ่งที่ใช้ต่อรองในเกมการเจรจาต่อรอง ซึ่งมีด้วยกัน 3 อย่างที่ใช้ต่อรอง แต่ส่วนใหญ่ักขายมักใช้แค่ส่วนลด ซึ่งไม่ได้ก่อให้เกิดกำไร เพราะเล่นที่โปรโมชัน ดังนั้นคำว่าไฟ 3 ใบ คือ ข้อต่อรอง 3 เรื่องที่นักขายมักใช้แค่ใบเดียว จะให้ดีควรใช้อีก 2 ใบที่เหลือด้วย)

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย/เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด

อัตราค่าสัมมนา ออนไลน์ ราคาท่านละ 2,500 บาท (ไม่รวม VAT)

โปรโมชั่น

ลงทะเบียนพร้อมกัน 2 ท่าน ค่าอบรม ท่านละ 2,300 บาท

วิธีการชำระเงิน: โปรดชำระค่าอบรมก่อนล่วงหน้า 3 วัน

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

1.2 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-7110496

ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution)

และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ptstraining3@gmail.com

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษาวิลิศ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

Online Training หลักสูตร เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

[Pick the date]

Sales Negotiation

E-mail: _____