

หลักสูตร

กลยุทธ์การขายเพื่อโน้มน้าวใจลูกค้าให้ซื้อง่ายและเทคนิคปิดการขายที่ได้ผล
วันที่ 22 กันยายน 2564
เวลา 09.00-16.00 น Online Training

หลักการและเหตุผล

เพื่อให้พนักงานขายสามารถเจาะเข้าไปในใจของลูกค้า คือทักษะในการสร้างความอยาก ทักษะการเชิญชวนที่กระตุ้นความสนใจให้สนใจ และลูกค้ายินดีที่จะซื้อด้วยความเต็มใจ การเสนอขายก็ย่อมมีโอกาส และลูกค้ายินดีที่จะซื้อด้วยความเต็มใจ การเสนอขายก็ย่อมมีโอกาสในการปิดการขายที่สูงขึ้น โดยการเสนอขายที่สามารถ “โน้มน้าวใจ” ลูกค้าให้ “อยาก” และ ปิดการขายได้ด้วย “ความพึงพอใจที่จะซื้อด้วยตัวลูกค้าดีกว่าการเป็นผู้อยู่ในฐานะถูกขายหรือยัดเยียดให้ซื้อ อันเป็น”จิตวิทยาโน้มน้าวใจลูกค้า” ที่ช่วยให้ “ซื้อง่าย ขายคล่อง” นั่นเอง

วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์และประโยชน์ที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะได้รับ

- มีทักษะการรุกและเร้าให้ปิดการขายที่ใช้ระยะเวลาอันสั้นกับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
- ใช้หลักจิตวิทยาเข้าถึงใจลูกค้า ด้วยการใช่วิธีการสนทนาเปิดและปิดการขาย
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถสนทนาการขายถึงสัมภาระ ซึ่งช่วยให้เจาะเข้าไปถึงความต้องการภายในใจลูกค้า และปิดการขายได้โดยไม่กดดัน หรือคะยั้นคะยอขาย

หัวข้อการฝึกอบรม

- ความแตกต่างที่หา “จุดลงตัว” ได้ระหว่าง “กระบวนการขาย” กับ “กระบวนการซื้อ”
- กลยุทธ์การขาย
 1. ผู้มีมิตรก่อนขายเรียนรู้สไตล์ของคนในแบบต่างๆกับวิธีการปรับตัวให้เข้ากับลูกค้าได้ดี
 2. สร้างความกระหายอยาก : กระตุ้นแรงจูงใจในการซื้อ
 3. "ลูกค้า" เป็นศูนย์กลาง : การแสวงหาจุดร่วม สงวนจุดต่าง
 4. นักขายคือ “ผู้กำกับ” กรอบ/ขอบเขตการขาย
 5. อย่าลอกขาย
- มารู้อัจ “พฤติกรรมผู้บริโภค” กัน
 - ด่วน-ดี-ง่าย-ถูก
 - แปลกใหม่-ท้าทาย-ไม่น่าเบื่อ
 - โปรโมชัน-ของแถม-สะสมแต้ม
 - เชื้อสื่อ-อิงสังคม-ตามแห่

○ จิตวิทยาการเจรจา "การตัดสินใจซื้อ" แบบ "ซื้อง่าย" ขายคล่อง

- ตาดู
- หูฟัง
- มือสัมผัส
- ปากพูด
- จมูกดม
- ใจซื้อ

S-A-L-E-S หลักการขายที่ควรปฏิบัติ

- S = Show แสดง ทำให้เห็นเชิงประจักษ์ พาชมสินค้าตัวอย่าง
- A = Ask ถามเพื่อกำหนดประเด็น/กรอบการขายให้ตรงกับประเภทของลูกค้า
- L = Listen ฟัง ความต้องการ/ความคิดเห็นของลูกค้า
- E = Explain อธิบาย จุดแตกต่าง วางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์
- S = Simulation 让客户ได้ลองสินค้า

□ 18 ข้อ กฎแห่งความสำเร็จในการขาย : เรียนรู้ด้วยกิจกรรม "ขายได้หรือขายไม่ได้" ตัวอย่างเช่น

1. อย่าพูดคำว่า "ไม่"
2. จงเอ่ยคำ "ชื่นชม" ลูกค้า
3. อย่าเถียงกับลูกค้า และ ให้แสดงเพียงการรับรู้ว่า "เหวอครับ/คะ แทนการ"ได้เถียง"
4.15.18. จงใช้หลัก "พลิก-ค้น-พบ"
 - H.E.L.L.O : กรอบการสนทนาขายลูกค้า
 - Punching Words to Impulse คำพูด "หมดเด็ด" ที่กระตุ้นให้ลูกค้าสนใจซื้อที่มีประสิทธิภาพ-ระดมสมอง

□ 9 ยุทธวิธีจัดการข้อโต้แย้งที่ได้ผลเลิศ

1. Yes but เทคนิค ใช่ แต่
2. Why why why เทคนิค ทำไม เพราะอะไร และทำไม
3. เทคนิคศอกกลับ/บูมเมอแรง
4. เทคนิค ชงเอง กินเอง
5. เทคนิคเปรียบเทียบ
6. เทคนิคชดเชย
7. เทคนิคเลือกตอบ
8. Feel-Felt-Found
9. Flip-Find-Found

□ 8 ยุทธวิธีปิดการขายที่ได้ผลเลิศ

1. Sign up
2. Balanced sheet
3. Two choices
4. Good chance
5. Referral
6. Next step
7. Trap
8. Dead line

□ 20 Tactic ในการเจรจาต่อรอง

วิทยากร อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือเอสเอสกา

วิธีการสัมมนา การบรรยาย กรณีตัวอย่าง การฝึกปฏิบัติ (Role Play)

ระยะเวลา 1 วัน (09.00-16.00 น.)

อัตราค่าสัมมนา

(รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสารบรรยาย วัสดุบัตร)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา 1 ท่าน	2500	175	75	2600
ค่าสัมมนา 3 ท่านๆละ	2,200	154	66	2,288

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
ชื่อบัญชี หจก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
และแฟ้มรับ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย หจก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
หจก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

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)

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

กลยุทธ์การขายเพื่อโน้มน้าวใจลูกค้าให้ซื้อง่ายและเทคนิคปิดการขายที่ได้ผล

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

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

หมายเหตุ**กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 50% ของราคาค่าสัมมนา**