



หลักสูตร Professional Sales & Proactive Sales Skills

ระยะเวลา 1 วัน

เวลา 09.00-16.00 น.

หลักการและเหตุผล

ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ผันผวนและสถานการณ์แข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจการค้า ซึ่งทุกบริษัทต่างต้องการรักษา ดึงดูดและช่วงชิงลูกค้า เพื่อให้บริษัทอยู่ได้ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้ จึงหลีกเลี่ยงไม่พ้นในการส่งเสริมพัฒนาทักษะ ความสามารถด้านการขาย และทัศนคติให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ด้วยการขายแบบมืออาชีพ และขายเชิงรุกนั่นเอง

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. ปรับเปลี่ยนทัศนคติมุมมองในการขายในแง่บวก และเข้าถึงปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ
2. มีจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
3. พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง และจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิผลสูงมาใช้

หัวข้อการสัมมนา เวลา 09.00-16.00 น.

1. กรอบความคิด "มืออาชีพ" และ "เชิงรุก" คืออะไร และ ทำอย่างไร
2. การขายแบบ "มุ่งที่ลูกค้า" ก่อน การขายแบบ "มุ่งที่ยอดขาย" ทำอย่างไรนี้สิ โดนใจลูกค้า
3. การเตรียมข้อมูลในมุมมองลูกค้า เช่น ราคากับประโยชน์สอย ความสวยงามกับความลงตัวของผู้ผลิตกับผู้ ดีไซน์กับความ สะดวกในการใช้งาน ฯลฯ เป็นต้น
4. ศิลปะการเปิดฉากการนำเสนอ
 - 4.1. สร้างสัมพันธ์กับลูกค้า การชวนคุย เพื่อวิเคราะห์บุคลิก นิสัยใจคอ
 - 4.2. การใช้สายตานักสืบ เพื่อเก็บข้อมูลวิเคราะห์สภาพแวดล้อมรอบตัว บ่งบอกถึงรสนิยมที่เกี่ยวกับตัวเขา เช่น มา เป็นครอบครัว แสดงว่าควรช่วยคุยเรื่องลูก และครอบครัว เป็นคู่รัก แสดงว่ากำลัง สร้างครอบครัวใหม่ ควรคำนึงถึงเรื่อง การเงิน ฯลฯ
5. ศิลปะการสร้างความสำเร็จในตัวนักขาย โดยสามารถคุยในเรื่องเหล่านี้
 - 5.1. ความรอบรู้ในสภาพธุรกิจ เศรษฐกิจ ทิศทางแนวโน้มของธุรกิจ ต้องรู้รอบ คุยกับเขาได้
 - 5.2. ความรู้ในผลิตภัณฑ์ในเชิงที่ปรึกษา แนะนำทางออก การหาโอกาสการขายให้กับตัวผลิตภัณฑ์ได้แบบ ชนะ - ชนะ

6. เทคนิคการนำเสนอขายแบบต่าง ๆ
 - 6.1. การเน้นความลงตัวของความสวยงามกับประโยชน์สอย ราคากับดีไซน์ ฯลฯ
 - 6.2. การล้อมรั้ว ให้ข้อเสนอที่แบบมีเงื่อนไข
 - 6.3. การใช้บัญชีถ่วงดุล เปรียบเทียบสิ่งที่มีค่ากับการเสียโอกาส หรือกำไร หากไม่สั่งซื้อ
 - 6.3. นาทิทอง เสนอส่วนลดพิเศษ แต่เงื่อนไขคงเดิม
7. การจับสัญญาณการซื้อและโน้มน้าวให้ตัดสินใจซื้อ
 - 7.1. ดูภาษากายและท่าทางที่ปรากฏ
 - 7.2. วิเคราะห์คำพูดและการซักถาม
 - 7.3. การขอส่วนลด ของแถม และการต่อราคา
8. กลยุทธ์ เทคนิคและจิตวิทยาการเจรจาต่อรอง
 - 8.1. ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง R-E-S-P-E-C-T
 - 8.2. กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ในการทำให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด
 - กลยุทธ์เล่นลูกต่อ
 - กลยุทธ์สองตัวเลือก
 - กลยุทธ์อำนาจมีจำกัด
 - กลยุทธ์เล่นลูกสูง
 - กลยุทธ์รวมเหล่า
 - กลยุทธ์ฟางเส้นสุดท้าย
9. เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและบายเบี่ยง 8 วิธี
 - 9.1. เทคนิค ไข่ แต่
 - 9.2. เทคนิค ทำไม เพราะอะไร และทำไม
 - 9.3. เทคนิคศอกกลับ/บุมเมอแรง
 - 9.4. เทคนิคขงเอง กินเอง
 - 9.5. เทคนิคเปรียบเทียบ
 - 9.6. เทคนิคขดเชย
 - 9.7. เทคนิคเลือกตอบ
 - 9.8. เทคนิค Feel-Felt-Found
10. เทคนิคปิดการขาย 5 วิธี
 - 10.1. ขอดตรงๆ
 - 10.2. ข้อดีข้อเสีย
 - 10.3. ข้างทาสี
 - 10.4. อ้างอิง
 - 10.5. สองทางเลือก

11. หัตถ์สนคดีการขาย : ขายอย่างไรให้เป็นเลิศ

วิทยากร อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอสกา
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านการตลาด การขาย และการบริการ และทรัพยากรบุคคล

วิธีการอบรม

1. บรรยายให้เกิดแนวความคิด ได้หลักการและวิธีการ
2. ฝึกปฏิบัติจากกรณีศึกษา และจากงานจริง

ระยะเวลาของการอบรม 1 วัน

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม พนักงานขาย/ผู้บริหารงานขายที่ต้องการพัฒนาทักษะ เทคนิคการขายให้มีประสิทธิภาพดี
ยิ่งขึ้น

จำนวนผู้เข้ารับการอบรม 30 คน

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)