



หลักสูตร : 7th Step for Success Selling

7 ขั้นตอนการขายสู่ความสำเร็จ

หลักการและเหตุผล

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง **Customer Value** ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบมีทักษะการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาว เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะเข้าใจหลักพื้นฐานที่ถูกต้องในงานขาย รู้จักการเตรียมตัวและการขายอย่างเป็นระบบ เข้าใจหลักของการขายที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และต่อบริษัท ทราบเทคนิคและรายละเอียดต่างๆ ในขั้นตอนการขายทั้ง 7 ขั้นตอน สามารถขายสินค้าได้ตรงใจลูกค้ามากขึ้น และสามารถเป็นลูกค้าได้ในระยะยาว เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้นั้นไปใช้ในการทำงาน และที่สำคัญรวมทั้งการฝึกปฏิบัติกับสถานการณ์สมมติที่สร้างหรือกำหนดขึ้น เพื่อเสริมสร้างทักษะการขายอย่างมืออาชีพมากขึ้นนั่นเอง

สิ่งที่ได้จากการฝึกอบรม

- เข้าใจหลักการพื้นฐานที่ถูกต้องในงานขาย
- รู้จักการเตรียมตัว และการขายอย่างเป็นระบบ
- เข้าใจหลักของการขายที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และต่อบริษัท
- ทราบเทคนิค และรายละเอียดต่างๆ ในขั้นตอนการขายทั้ง 7 ขั้นตอน
- สามารถขายสินค้าได้ตรงใจลูกค้ามากขึ้น และเป็นลูกค้าได้ในระยะยาว

หัวข้อและกิจกรรมการเรียนรู้

- แนวคิด และหลักการพื้นฐานของการขายสมัยใหม่
- ***Workshop : Success Selling Problem
- ทักษะคิด และวิธืมองการขายที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และบริษัท
- แบบวิธีที่สร้างความสำเร็จ และหลักการของการขายอย่างเป็นระบบ
- เจาะลึก 7 ขั้นตอนการขายสู่ความสำเร็จ
 1. การเตรียมตัว และการวางแผนการขาย
 2. การเปิดใจ
 3. การเปิดการขาย / เทคนิคการนำเสนอการขาย

*****Workshop : Success Selling Presentation**

4. การวิเคราะห์ผลตอบรับจากลูกค้า (การอ่านภาษากาย)

*****Test Practice : Body Language Test**

5. การตอบข้อโต้แย้ง และการเจรจาต่อรองในงานขาย

6. การกระตุ้นความต้องการ / การตัดสินใจ (ช่วยคิด ช่วยปรึกษา)

7. การปิดการขาย

- เทคนิคการขายแบบรักษาสายสัมพันธ์ และติดตาม

*****Workshop : Success Selling Solution****ระยะเวลาการฝึกอบรม : 1 วัน : 09.00-16.30 น.****คุณสมบัติผู้เข้าการฝึกอบรม**

พนักงานขายทุกระดับ

รูปแบบการฝึกอบรม

การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบทดสอบ ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม การทำ Workshop รูปแบบเชิงบทบาทสมมติ (Role Play) ในการเผชิญกับข้อโต้แย้ง และการขายรูปแบบต่างๆ กับสินค้า และสรุป, ถาม, ตอบ

วิทยากร : อาจารย์ สุกิจ ตรียุทธวัฒนา

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.thอีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com**ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง****(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)**