

หลักสูตรพัฒนาเทคนิคและศิลปะการขายสู่นักขายมืออาชีพ

Master The Art Of Sales

หลักการและเหตุผล

งานขายเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจเสมอ อาจจะมีนักขาย (sale) มากหรือน้อย เป็นนักขายโดยตรงหรือไม่ ล้วนไม่สำคัญ เพราะเมื่อมีงานขายเกิดขึ้นสิ่งสำคัญคือต้องขายให้ได้ และแน่นอนว่าสำหรับธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง ย่อมมีเรื่องการขายที่เข้มข้น พนักงานขายต้องมีฝีมือ และมีการพัฒนาอยู่เสมอ

ด้วยการขายนั้นเป็นศาสตร์และศิลป์ที่ทุกคนสามารถฝึกฝนและทำความเข้าใจ หากต้องการประสบความสำเร็จหรือก้าวหน้าเพิ่มขึ้นอาจต้องทบทวนในรายละเอียดต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง นักขายที่มีประสบการณ์อาจมีจุดแข็งอยู่แล้วในหลายด้านนั้นเป็นเรื่องดี แต่ในบางด้านก็อาจมีจุดอ่อนที่ทั้งรู้ตัวและไม่รู้ตัว แม้ว่าใคร ๆ ก็ขายได้ แต่ขายได้มากแค่ไหน ขายได้สม่ำเสมอแค่ไหน ขายเก่งแค่ไหน นั้นอาจเป็นตัวชี้วัดความเป็นมืออาชีพ รวมถึงกระบวนการวิธีทำงานด้านการขายต่าง ๆ ที่หลายคนอาจมองข้าม

หลักสูตรนี้จึงมุ่งเน้นเติมเต็มการขายให้รอบด้าน สำหรับนักขายทั้งมือเก่า มือใหม่ ให้มือใหม่ได้เรียนรู้ ให้มือเก่าได้ทบทวนและพัฒนา เพื่อก้าวสู่นักขายมืออาชีพดาวเด่นประจำองค์กร

วัตถุประสงค์

- ได้ทบทวนและเข้าใจองค์ประกอบที่เกี่ยวกับการขายในหลากหลายด้าน
- เรียนรู้ปรับใช้เทคนิคการขายในแบบต่าง ๆ
- นำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพิ่มโอกาสและความสามารถในการปิดการขาย
- ปรับทัศนคติ สร้างกำลังใจในงานขาย เพิ่มยอดขาย
- ลดกำแพงอุปสรรคในงานขายจากตัวพนักงานขาย
- เพิ่มความมั่นใจในงานขายให้กับพนักงานขาย

กลุ่มเป้าหมาย

- พนักงานขายหรือที่เกี่ยวข้องการประสานงานลูกค้า
- พนักงานส่งเสริมการตลาด หรือส่วนเกี่ยวข้อง

ระยะเวลาการอบรม

1 วัน / 6 ชั่วโมง 9.00 น. - 16.00 น.

กำหนดการและหัวข้อการอบรม*

เวลา	หัวข้อ	รายละเอียดโดยย่อ
9:00-9:45	Module 1: Sales Attitude (ทัศนคติของนักขาย)	<ul style="list-style-type: none"> - แนวคิดและทัศนคติที่ถูกต้องของนักขาย - คุณสมบัติของนักขายมืออาชีพ - กฎเหล็กของการเป็นนักขายมืออาชีพ - บุคลิกภาพ และภาพลักษณ์นักขาย - Workshop
9:45-11:30	Module 2: The Customer (การจัดการลูกค้า)	<ul style="list-style-type: none"> - การบริหารงานลูกค้า ด้วย CRM - จิตวิทยาการและเทคนิคการเอาชนะใจลูกค้าด้วยหลักจิตวิทยา - Workshop
12:00-13:00		พักกลางวัน
13:00-14:30	Module 3: Sales Presentation (เทคนิคการนำเสนอการขาย)	<ul style="list-style-type: none"> - เทคนิคการนำเสนอสินค้าเก่า Vs สินค้าใหม่ - เทคนิคการนำเสนอการขายด้วย Feature and Benefit - เทคนิคการลดข้อจำกัด - เทคนิคการนำเสนอด้วยการเล่าเรื่อง (Story Telling) - เทคนิคการใช้น้ำเสียง - Workshop
14:30-16:00	Module 4: Closing stage (เทคนิคการปิดการขาย)	บรรยาย เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจในเรื่องการจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้า เพื่อนำไปสู่การปิดการขาย <ul style="list-style-type: none"> - เทคนิคและขั้นตอนการจัดการข้อโต้แย้ง - เทคนิคการเจรจาต่อรองการปิดการขายด้วยการชี้แนะ - Workshop
16:00-16:15	สรุป ทถาม-ตอบ	สรุปประเด็น เปิดโอกาสให้ทถามตอบ

รูปแบบการอบรมสัมมนา

1. อบรมภายใน In-house Training
2. สถานที่ห้องประชุมมีเครื่องฉายสไลด์/Projector, ไมโครโฟน, เครื่องขยายเสียง
3. จัดโต๊ะคลาสรูม หรือ เธียเตอร์ (Classroom / Theatre)
4. การบรรยาย 60 %
5. กิจกรรมกลุ่ม / ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 40%

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- เข้าใจในบทบาทและงานขายได้มากขึ้น
- เพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมความสำเร็จของผู้ขาย
- เข้าใจขั้นตอนในการขายแต่ละขั้นตอนอย่างละเอียด การนำเสนอ ตลอดจนสามารถปิดการขายได้
- เข้าใจในหลักการโน้มน้าวใจลูกค้าให้เป็นลูกค้าเราได้
- พัฒนาและเพิ่มยอดขายให้กับองค์กร
- เรียนรู้เกี่ยวกับ แบ่งปันประสบการณ์ใหม่ ๆ ในการขายร่วมกัน

วิทยากร

[โค้ชฟ้าย - นันทวัน ทับทวี](#) (ดูประวัติ)