

หลักสูตรเทคนิค 7 ขั้นตอน สู่การขายแบบมืออาชีพ

หลักการและเหตุผล

การขายเปรียบเสมือนกองหน้าของทีมกีฬา เพราะคือผู้นำมาซึ่งยอดขายอันจะกลายเป็นผลกำไรบริษัทต่อไป คงยากปฏิเสธว่า หากทีมขายไม่มีประสิทธิภาพนั้น โอกาสของการแข่งขันในธุรกิจนั้น ๆ ก็มีอันสูญญินไป

หลักสูตรการขายที่เหมาะสมกับทุกองค์กรตั้งแต่ พนักงานขายหน้าใหม่ ไปจนถึงหน้าเก่า ด้วยเทคนิคที่ถ่ายทอดจากประสบการณ์จริงและความรู้ที่ศึกษามาอย่างรอบด้านหลักสูตรนี้มุ่งเน้นเรื่องทักษะการขาย ตั้งแต่การวางแผนการขาย พัฒนากิจกรรมในทุก ๆ ด้าน เริ่มจาก Mind Set หรือทัศนคติของการเป็นยอดนักขาย การสร้างความต้องการให้กับลูกค้า การนำเสนอสินค้าโดยการสร้างคุณค่า การจัดการข้อโต้แย้ง เพื่อนำไปสู่การปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงการวิเคราะห์ผลหลังการขาย เพื่อนำไปสู่การพัฒนาการขายในครั้งต่อไป

วัตถุประสงค์

- เข้าใจบทบาทของการเป็นนักขายมืออาชีพ
- เรียนรู้กระบวนการขายอย่างเป็นระบบ ด้วย 7 ขั้นตอนการขายแบบมืออาชีพ
- เข้าใจแนวทางในสร้างความต้องการให้กับลูกค้า
- เรียนรู้การนำเสนอสินค้าด้วยการสร้างคุณค่า
- นำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เรียนรู้เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพิ่มโอกาสและความสามารถในการปิดการขาย
- เพิ่มความมั่นใจในงานขายให้กับพนักงานขาย

กลุ่มเป้าหมาย

- พนักงานขายมือใหม่ และพนักงานทั่วไป
- พนักงานขายที่ต้องการพัฒนาศักยภาพด้านการขายเพื่อนำไปสู่การขายอย่างมืออาชีพ
- บริษัทฯ หรือธุรกิจ ที่ต้องการพัฒนาพนักงาน

ระยะเวลาการอบรม

1 วัน / 6 ชั่วโมง 9.00 น. - 16.00 น.

กำหนดการและหัวข้อการอบรม*

เวลา	หัวข้อ
9.00-9.15	Introduction แนะนำพื้นฐาน ทำความรู้จักก่อนการอบรม
9.15-10.30	The step of Selling Process 1. Planning - การวางแผนการขายอย่างเป็นระบบ 2. Opening Stage - การเปิดตัว เปลี่ยนทัศนคติ
10.30-12.00	3. Exploring Stage - การสำรวจ ค้นหาเป้าหมาย กลุ่มเป้าหมาย ความต้องการ 4. Delivering Stage - การนำเสนอสิ่งที่ลูกค้าคาดหวัง วิธีการ และเทคนิค Workshop - Case Study
12.00-13.00	พักเที่ยง
13.00-13.15	Review the morning content
13.00-15.00	The step of Selling Process (ต่อ) 5. Managing Challenge - จัดการข้อขัดแย้ง และท้าทาย 6. Closing Stage - เทคนิคการปิดการขาย 7. Post-Call Analysis - การวิเคราะห์ ติดตาม
15.00-16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Case Scenario • Workshop
	สรุป ถาม - ตอบ

*หลักสูตรอาจมีการเปลี่ยนแปลง เพื่อพัฒนาอยู่เสมอ และแทรกจังหวะผ่อนคลายสนุกสนานให้ไม่น่าเบื่อ

*มีพักเบรกตามเหมาะสม ปกติ 10.30, 14.30 น.

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

- พัฒนาและสร้างทัศนคติที่ดีให้กับพนักงานขาย
- เพิ่มศักยภาพในการทำงานของพนักงานขายในองค์กร
- เพิ่มยอดขาย สร้างฐานลูกค้าใหม่
- เพิ่มเทคนิคกลยุทธ์การขายใหม่ๆ

วิทยากร

[โค้ชฟ้าัย - นันทวัน คงรัตน](#) (กูรูประวัติ)