

หลักสูตรเทคนิคการขายฉลาดส์มาร์กเซลล์ (Sales Smart Skills)

หลักการและเหตุผล

ด้วยงานขายหรือการขาย เป็นทักษะที่มีความสำคัญ พนักงานขายอาจเคยได้เรียนรู้ อบรมเพิ่มเติม แต่ละหลักสูตรอาจมีเทคนิคให้ทีมขายนำไปปรับใช้ ส่วนหนึ่งก็อาจจะเรียนรู้พัฒนาตามชอบหรือเห็นว่าดี ซึ่งหากพิจารณาการขายในภาพรวม หรือ องค์กรรวม ทักษะทีมงาน แม้แต่บุคคลต้องเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ส่วนหนึ่งนั้นเราอาจเคยได้ยินคำว่า Work hard does not Work smart ขายมากโอกาสมากนั้นอาจใช่ แต่ขายอย่างชาญฉลาด ย่อมทำให้แต่ละโอกาสเป็นไปได้มากกว่า

ดังนั้นแล้ว การปรับเปลี่ยน หรือเพิ่มเติมเทคนิคที่ดี ควรมีภาพรวมไปในทิศทางเดียวกัน เพื่อเติมเต็มศักยภาพ และชดเชยข้อบกพร่องของทีมขาย ซึ่งงานขายอาจไม่ใช่สิ่งที่มีกฎตายตัว อาจมองว่าไม่มีอะไรเป็นสูตรสำเร็จ ทว่าในอีกด้านมันคือสิ่งที่บ่งบอกว่า ยิ่งจำเป็นต้องพัฒนาอยู่ตลอดเวลา

จากแนวคิดของการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาให้ยิ่ง ๆ ขึ้นไป หลักสูตรนี้จึงออกแบบมากกว่าพื้นฐานงานขาย แต่รวมไปด้วยประสบการณ์ สถานการณ์ในปัจจุบัน และการให้ฝึกปฏิบัติ ปรับเปลี่ยนมุมมอง แนวคิด และทัศนคติของการปิดการขายให้พัฒนาในแบบก้าวหน้า ยั่งยืน เพื่อเป็นทีมขายที่ระมัดยอดขายให้องค์กรได้ดีต่อไป

วัตถุประสงค์

- เรียนรู้บททวนในเรื่องการขาย
- เรียนรู้ปรับใช้ เทคนิคการนำเสนอในงานขายได้
- เข้าใจการสร้างภาพลักษณ์ของผู้ขาย
- เรียนรู้เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพิ่มโอกาสและความสามารถในการปิดการขาย
- เพิ่มเทคนิคการนำเสนอสู่การขายในรูปแบบต่าง ๆ
- เพิ่มความมั่นใจในงานขายให้กับพนักงานขาย

กลุ่มเป้าหมาย

- พนักงานขายที่ต้องการพัฒนาศักยภาพด้านการขายเพื่อการนำไปสู่การขายอย่างมืออาชีพ
- พนักงานส่งเสริมการตลาด หรือส่วนเกี่ยวข้องกับงานขายให้มีทักษะที่ดีขึ้น
- บริษัทฯ หรือธุรกิจ ที่ต้องการพัฒนาพนักงาน

ระยะเวลาการอบรม

1 วัน / 6 ชั่วโมง 9.00 น. - 16.00 น.

กำหนดการและหัวข้อการอบรม*

เวลา	หัวข้อ	รายละเอียดโดยย่อ
9.00 – 10.00	Episode1: Sales Attitude	กิจกรรมจำลองสถานการณ์ และบรรยาย เพื่อให้เกิดความเข้าใจในเรื่อง การขาย - แนวคิดและทัศนคติที่ถูกต้องของนักขาย - คุณสมบัติของนักขายมืออาชีพ - กฎเหล็กของการเป็นนักขายมืออาชีพ
10.00 – 10.30	Episode2: Sales Smart (1)	บรรยายเพื่อให้เกิดความเข้าใจและเห็นความสำคัญในเรื่อง - บุคลิกภาพและการวางตัว
10.30. – 11.30	Episode2: Sales Smart (2)	กิจกรรม และบรรยาย จิตวิทยาการสร้างความประทับใจเพื่อนำไปสู่การขาย พร้อมเทคนิคการเอาชนะใจลูกค้าด้วยหลักจิตวิทยา
11.30 – 12.00	Q&A พร้อมสรุปเนื้อหาในช่วงเช้า	บรรยาย สรุปเนื้อหาที่ได้รับในช่วงเช้า เพื่อทบทวนความเข้าใจ
12.00 – 13.00	พักกลางวัน	
13.00 – 13.30	เตรียมความพร้อม	บรรยาย ทบทวนความรู้ที่ได้รับในช่วงเช้า
13.30 - 14.30	Episode3: Sales Presentation	บรรยาย เทคนิคการตั้งคำถามเพื่อนำไปสู่การขาย และ Workshop - เทคนิคการนำเสนอการขายด้วย Feature and Benefit - เทคนิคการนำเสนอข้อจำกัดให้กลายเป็นจุดแข็งของสินค้า - เทคนิคการนำเสนอด้วยการเล่าเรื่อง - เทคนิคการใช้น้ำเสียง
14.30 – 15.00	Episode4: Managing challenge to closing stage	บรรยาย เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจเรื่องการจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้า เพื่อนำไปสู่การปิดการขาย - เทคนิคและขั้นตอนการจัดการข้อโต้แย้ง - การปิดการขายด้วยการชี้แนะ
15.00 – 15.30	Case Study	ยกตัวอย่างการขายแบบ Full Step
15.30 – 16.00	Q&A	ถาม-ตอบ ข้อสงสัย พร้อมสรุปสิ่งที่ได้รับจากการฟังบรรยาย

*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

- พัฒนาศักยภาพ ให้มีทักษะที่ดีขึ้นในแบบมีเป้าหมาย
- พัฒนาศักยภาพส่งเสริมการขาย ให้ช่วยกระตุ้นการขายและการตลาดได้
- พัฒนาศักยภาพที่เกี่ยวข้อง ในด้านภาพลักษณ์และจิตวิทยา
- เพิ่มโอกาส เพิ่มยอดขาย สร้างฐานลูกค้าใหม่
- เพิ่มเทคนิคกลยุทธ์การขายใหม่ ๆ

วิทยากร

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