

หลักสูตร 5 ทักษะสู่การเป็นนักขายมือทอง

5 Advance Sales Skills

1 STEP

Relating

- การขายแบบที่ปรึกษาและเทคนิคการให้คำปรึกษาทางการขาย
- เทคนิคการสร้างควมไว้วางใจในช่วงเริ่มต้นของการติดต่อเพื่อเปิดใจลูกค้า
- การสร้างความน่าเชื่อถือของผู้ขายที่มีจิตใจลูกค้า ทั้งบุคลิกภาพ ท่าทาง , คำพูด, น้ำเสียง

2 STEP

Customer Analysis

- เทคนิคการค้นหาคำถามความต้องการและวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า : ลูกค้าต้องการอะไร? อย่างไร? แบบใด? เมื่อไหร่? ที่ใด? ปริมาณใด? และมีรายละเอียดที่สำคัญที่แตกต่างจากลูกค้ารายอื่นเช่นไร?
- เทคนิคการสอบถามด้วยประโยคที่ทรงประสิทธิภาพ เพื่อค้นหาคำถามความต้องการของลูกค้าที่เป็นการตั้งคำถามที่เป็นประโยชน์ต่อการขาย หลุมพรางคำถามที่ไม่สร้างสรรค์ มีบ่อยครั้งที่นักขายถามคำถามที่ไม่เป็นผลดีต่อการขาย
- ทักษะการฟังและจับประเด็นความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า เพื่อสร้างโอกาสในการนำเสนอขายให้ตรงใจ

Advocating

- เทคนิคการพูดเพื่อนำเสนอขายให้เป็นสำหรับนักขาย ควรพูดอะไร? พูดอย่างไร? และพูดเมื่อไหร่? ด้วย Benefit ที่ตรงความต้องการ
- เทคนิคการพูดเพื่อสร้างความต้องการให้ลูกค้าเห็นถึงประโยชน์ของสินค้า
- การพูดโน้มน้าวใจให้ลูกค้าเห็นคุณค่าของสินค้าที่ตรงกับความต้องการ

Handling Objection

- วิเคราะห์และค้นหาข้อโต้แย้งที่แท้จริงในการซื้อของลูกค้า
- เทคนิคการพูดเพื่อขจัดข้อโต้แย้งให้ตรงกับความต้องการ
- การเจรจาต่อรองในงานเพื่อให้ได้ประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย
- การปิดการขายด้วยสัมพันธภาพ

Course outline

Service for Supporting

- สนับสนุนสร้างความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า
- เทคนิคการสนับสนุนสร้างสัมพันธภาพหลังการขาย เพื่อสร้างโอกาสในการขายเพิ่ม

ปัจจุบันการแข่งขันทางการตลาดสูงขึ้น ด้วยจำนวนสินค้าและบริการที่มากขึ้นและลูกค้ามีทางเลือกที่หลากหลาย ส่งผลให้การขายสินค้าและบริการเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อหรือใช้บริการ เป็นไปได้ยากขึ้น และที่สำคัญต้องทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุดด้วยเพื่อให้องค์กรเกิดความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า ในหลักสูตรนี้จะผ่าลวงลึกลับ ถอดรหัสให้ผู้ที่ต้องการจะเป็น

สุดยอดนักขายมือทองได้ตระหนักและเข้าใจถึงทักษะอันเป็นที่มาของความสำเร็จของการขายและกลายเป็นนักขายที่ลูกค้าเลือกที่จะพูดคุยปรึกษาด้วยเพราะคุณเป็นนักขายที่กำลังใจและประทับใจและประทับใจกับมูลค่าเพิ่มของสินค้าและบริการได้อย่างเหนียวแน่น ด้วย 5 ทักษะหลักของสุดยอดนักขายมือทอง ไม่ว่าจะเป็นทักษะที่ปรึกษาชั้นเลิศที่ลูกค้าอยากจะทำ และพูดคุยด้วย ทำให้ลูกค้านึกถึงใครไม่ได้อีกแล้วนอกจาก...คุณ

เริ่มต้นด้วยทักษะการค้นหาและวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า ทักษะการสื่อสารที่ทรงพลัง พูดและแสดงออกอย่างไรให้ลูกค้าพึงพอใจ ทักษะการบริการที่ตรงตรงประทับใจ และทักษะการเจรจาต่อรองที่ทำให้ทั้งลูกค้าและนักขายเป็นฝ่ายชนะ เพียงเท่านี้ก็ทำให้ คำว่า "สุดยอดนักขายมือทอง" มาอยู่ตรงหน้าคุณแล้ว

อังคาร ที่ 23 สิงหาคม 2559

5 Advance Sales Skills

หลักสูตร 5 ทักษะสู่การเป็นนักขายมือทอง

วัตถุประสงค์

- รู้ เข้าใจ และตระหนักว่า 5 ทักษะนั้นเป็นที่มาของความเป็นสุดยอดนักขายมือทองที่ประสบความสำเร็จ
- สามารถที่จะนำเอาทักษะทั้ง 5 ไปประยุกต์ใช้กับการปฏิบัติงานในหน้าที่ของนักขายได้อย่างถูกต้องแม่นยำ ตลอดจนสามารถสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า และทำให้ลูกค้าขององค์กร เต็มใจพึงพอใจ และจงรักภักดีต่อสินค้า/บริการขององค์กรตราบนานเท่านาน
- สามารถสร้างบรรทัดฐานใหม่แก่ตนเองและสามารถนำพาตนเองให้ประสบความสำเร็จในการขาย และร่วมสร้างความสำเร็จต่อเป้าหมายขององค์กร



วิทยากร

อาจารย์รัชชัย โปธาคำ

- ผู้จัดการเขตและพัฒนาฝึกอบรมบริษัท Coffee World Co.,Ltd
- ผู้จัดการด้านการพัฒนาและฝึกอบรมบริษัท ACC (AIS Call Center)
- Client Engagement Manager และวิทยากร บริษัท Siam Wilson Learning ประเทศไทย จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาบุคลากรและพัฒนาทักษะให้กับองค์กรชั้นนำ
- วิทยากรสอนหลักสูตร ทางด้านการขาย,ทักษะการให้บริการการขาย,ในธุรกิจ Retail , ธนาคาร, Pharma, อสังหาริมทรัพย์ และอื่นๆ ให้กับองค์กรชั้นนำทั้งภาครัฐและเอกชน



อังคาร ที่ 23 สิงหาคม 2559 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00-16.00 น.
สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)
ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

"Trend ของยอดขายนักขายรุ่นใหม่
ต้องเป็นนักขายสไตล์ที่ปรึกษา"

For English Version Click! ---- www.sbdc.co.th



@Strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ใบบตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

ใบบตอบรับ

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย..... ชื่อบริษัท/องค์กร.....

E - Mail..... สำนักงานใหญ่ สาขา.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย..... ประเภทธุรกิจ.....

E - Mail..... ที่อยู่.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย..... เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

E - Mail..... ชื่อผู้ประสานงาน.....

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย..... ตำแหน่ง.....

E - Mail..... ฝ่าย.....

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชีดคร่อม ส่งจ่ายในนาม "บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010553906692 1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310
 - โอนเงินเข้าบัญชี ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีวิภาทวารณอินทาวน บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6 ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3
- ** หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)