

SELLING SKILL

FOR NON SALES PERSON

“ ไม่ได้ทำตำแหน่งการขาย แต่ก็ต้องช่วยขายอยู่ดี
ทักษะการขายยังไงก็ต้องมี ”

หลักสูตรนี้เหมาะกับ ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขาย การดูแลลูกค้าทั้งหมดทุกตำแหน่ง เพื่อเพิ่มเติมทักษะและมุมมองด้านการขาย

หลีกเลี่ยงไม่ได้ว่าหลังยุค Pandemic ทุกธุรกิจต้องกลับมาเปลี่ยนกลยุทธ์และวางกระบวนการทางธุรกิจกันใหม่ทั้งหมดเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป ดังนั้นแล้วบริบทขององค์กรจึงเกิดการเปลี่ยนแปลงซึ่งหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะส่งผลถึงบุคลากรขององค์กร ที่ต้องมีการเปลี่ยนแปลงและ Up Skill เพิ่มเติมเพื่อให้องค์กรสามารถดำเนินต่อไป และเกิดความยั่งยืน

หนึ่งในทักษะที่องค์กรต้องการให้เกิดขึ้นกับบุคลากร คือ **ทักษะการขาย** นั่นเอง ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าหลังจากนี้ไม่ว่าบุคลากรมาจากหน่วยงานหน้าบ้านหรือหลังบ้าน ล้วนแล้วแต่ก็ต้องสามารถสร้างรายได้ให้กับองค์กรได้ในทุกมิติ

ดังนั้นแล้ว หลักสูตรการขายสำหรับบุคลากรที่ไม่ได้อยู่ในงานขาย จึงถือว่าเป็นจุดเริ่มต้น และพื้นฐานที่ดีกับบุคลากรที่ต้องได้รับการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้เข้าใจในบริบท และ ภาพรวม รวมทั้งแนวคิดและทัศนคติต่อการขายที่ถือว่าเป็นทักษะที่ไม่ง่าย สำหรับผู้ที่ไม่เคยได้รับมอบหมายหรือสัมผัสกับการขายมาก่อน

COURSE OUTLINE

✔ Effective Sales Consultant Mindset

- ความหมายและความสำคัญของนักขายเชิงที่ปรึกษา
- ความแตกต่างของนักขายเชิงที่ปรึกษา (Consultative Salesperson) และนักขายทั่วไป
- Effective Sales Processing กระบวนการขายอย่างมืออาชีพ
- การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคต่อการปรับตัวของนักขายคุณภาพ

✔ 5 Steps For Effective Consultative Sales Person

- Step 1 : ใครคือลูกค้าเรา มองหา และสร้างขอบเขตกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- Step 2 : หาหัวใจ ของ ตัวเรา สินค้า และบริการ KEY DRIVER
- Step 3 : ภาษาอะไร ที่ตรงใจกลุ่มเป้าหมายของเรา
- Step 4 : แท้ที่จริงแล้ว “เราขายอะไร?”
- Step 5 : สร้างความต้องการ หาจุดเชื่อมโยง กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย”

✔ Communication and Presentation

- ผู้ฟังที่ดี Active Listener กับการเข้าใจและรับรู้ถึงความต้องการที่แท้จริง
- เทคนิคจัดความกลัว และลดความประหม่าในการนำเสนอขาย
- เทคนิคการดูแลลูกค้าและสร้างการซื้อซ้ำ
- เทคนิคการสังเกตพฤติกรรมเพื่อเข้าใจความต้องการที่ไม่มีอยู่ในบทสนทนา
 - ความสำคัญและความหมายของ Non Verbal Vs Verbal Language
- นำเสนอวิธีการแก้ปัญหาให้ลูกค้า พร้อมทางเลือกอย่างมีประสิทธิภาพ
- เทคนิคการนำเสนอขายแบบส่งเสริมจุดแข็งและเปลี่ยนจุดอ่อนให้น่าสนใจ Product

17 ส.ค. 66



SELLING SKILL

FOR NON SALES PERSON

OBJECTIVE

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้กรอบความคิดแบบพัฒนา เข้าใจและยอมรับในกระแสการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ทั้งนำมาปรับปรุงแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรม ได้เรียนรู้กระบวนการสร้างประสบการณ์ ซึ่งนำไปสู่การนำเสนอขายแบบมืออาชีพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรม เข้าใจถึงปัญหา เป้าหมาย วิธีการคิด พฤติกรรม ของลูกค้าในยุค Next Normal
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรม เรียนรู้ทักษะการสร้างความต้องการ ทักษะการขายยุคใหม่ เพื่อเรียกความสนใจให้ลูกค้าเกิดความอยากต่อสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ



คุณนริศรา เชี่ยวพัฒนาเจริญ

Managing Director, Growth Trading and Solution Co.,Ltd.

ประสบการณ์ : Customer Consultant, SCG Co.,Ltd.

Product Partner, SCG Experience Co.,Ltd

สนใจสมัครหลักสูตร



Line

@strategiccenter



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

17 ส.ค. 66

ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

1	ชื่อ		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย		
	E-mail		
2	ชื่อ		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	มือถือ	
	E-mail		
3	ชื่อ		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	มือถือ	
	E-mail		
	ชื่อบริษัท/องค์กร		
	<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา		
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี		
	ประเภทธุรกิจ		
	มือถือที่อยู่		
	ชื่อผู้ประสานงาน		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย		
	โทรศัพท์	มือถือ	
	โทรสาร		
	E-mail		

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชัดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตจตุจักรกลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี



ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีนคราพูนนิทานันท์ บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม