



หลักสูตร เทคนิคการปิดการขายขั้นสูง

พีครับ...คู่แข่งตัดราคา!!

พีครับ...ลูกค้าแจ้งว่าหากไม่ลดราคา “ไม่ซื้อ”!!

พีครับ...ยอดขายเพิ่มขึ้นเหมือนเซตอื่นๆ หากเราลดราคา!!

นี่คือหนึ่งให้ปัญหาสำคัญที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวันของการผู้ทำงานด้านการขาย และนักขายจำนวนมากมักจะมีความเข้าใจว่า “การลดราคา” เป็นเพียงเครื่องมือเดียวเท่านั้นที่จะทำให้เรานั้นประสบความสำเร็จในการขาย แต่แท้จริงแล้วกลยุทธ์ราคานั้นเป็นเพียงหนึ่งในกลยุทธ์ทางการขายเท่านั้น และที่สำคัญคือราคาจะเป็นกลยุทธ์การขายสุดท้ายที่ทั้งผู้ประกอบการรวมถึงนักการตลาดจะนำมาใช้เพื่อสร้างยอดขาย ดังนั้นเพื่อหลักการใช้กลยุทธ์ราคาและให้นักขายได้ทราบเทคนิคอื่นๆ ในการขายทางสถาบันได้ทำการพัฒนาหลักสูตรนี้ขึ้นมา

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อต้องการพัฒนาทักษะและขีดความสามารถของนักขายเพื่อให้นักขายสามารถนำเสนอขายสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด และที่สำคัญคือให้นักขายได้เรียนรู้ถึงเทคนิควิธีการต่างๆ ในการสร้างยอดขายโดยไม่ใช้กลยุทธ์ราคา นอกจากนั้นยังสามารถค้นหาได้ว่าแท้จริงแล้วปัจจัยที่แท้จริงในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของลูกค้าคืออะไร เพื่อเป้าหมายสูงสุดคือยอดขายและผลกำไรขององค์กรนั่นเอง

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้พนักงานขายสามารถจัดซื้อได้แย่งและสามารถปิดการขายได้อย่างรวดเร็ว

เนื้อหาหลักสูตร

เวลา	รายละเอียด
09.00-16.00 น.	● ลูกค้าคือใคร? ○ ประเภทของลูกค้า และแนวทางปฏิบัติของพนักงานขายต่อลูกค้าประเภทนั้นๆ ● พื้นฐานสู่ความสำเร็จของนักขาย ○ สร้างแรงจูงใจให้แก่ตนเอง ผันให้เป็นและมีเป้าหมาย ○ เปลี่ยนแนวความคิด ไม่มีอะไรในโลกนี้ที่ทำได้ ○ มีทัศนคติในเชิงบวก ● การขายเป็นเรื่องของสิ่งใดบ้าง ○ เป็นเรื่องของทำให้การบริการ ○ เป็นเรื่องของ การจูงใจ

หลักสูตร เทคนิคการปิดการขายขั้นสูง

- เป็นเรื่องของการติดต่อสื่อสาร
- เป็นเรื่องของการแก้ปัญหาและการสร้างความพึงพอใจ
- เป็นเรื่องของการให้คำปรึกษา
- ทักษะของนักขาย
 - ความรู้เกี่ยวกับสินค้า
 - ความรู้เกี่ยวกับบริษัท
 - ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า
 - ความรู้เกี่ยวกับทิศทางและความเป็นไปของตลาด
- เทคนิคและกระบวนการขาย
 - คำถามที่ใช้ค้นหาความต้องการของลูกค้า
 - การนำเสนอให้ตรงตามความต้องการ
 - เทคนิคการนำเสนอขายสินค้า
- ท่าทาง และการใช้น้ำเสียง และวิธีการนำเสนอขายสินค้า
 - การใช้ภาษาและการเลือกสรรถ้อยคำ
 - น้ำเสียงที่ใช้ในการพูด
 - การใช้สายตา
 - สีหน้า แววตา อารมณ์
 - การแสดงท่าทางประกอบการพูด
- การนำเสนอขายสินค้าให้ประสบความสำเร็จ
- การสร้างความน่าเชื่อถือในการเสนอขายสินค้า
- Workshop เทคนิคการดึงดูดเด่นของผลิตภัณฑ์เพื่อนำเสนอให้มีความน่าสนใจ
 - คุณสมบัติ
 - คุณประโยชน์
 - อ้างอิง
 - เปรียบเทียบ
 - วิธีใช้
 - ราคา
- เทคนิคการปิดการขาย
- การขัดข้อโต้แย้ง และรับมือกับข้อคำถามของลูกค้า
- Workshop “ศิลปะการนำเสนอขายสินค้าและบริการให้ประสบความสำเร็จ
- ถาม – ตอบ



หลักสูตร เทคนิคการปิดการขายขั้นสูง

รูปแบบการอบรมสัมมนา	กลุ่มผู้เข้ารับการอบรมสัมมนา
☐ บรรยาย ☐ Workshop ☐ ชม VDO	☐ พนักงานขาย ☐ ที่ปรึกษาการขาย ☐ หัวหน้างานขาย

ระยะเวลา	1 วัน	เวลา : 09.00 ถึง 16.00
----------	-------	------------------------

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ
1. เพื่อศักยภาพและทักษะให้กับพนักงานขาย 2. เพิ่มแนวคิดและเทคนิคใหม่ๆ ในการปิดการขาย

Practical Change▶▶

Practical Change▶▶