



หลักสูตร

Sales Planning and Implementation การวางแผนการขายและนำเสนอขาย ให้ประสบความสำเร็จ



ภาพรวมของการวางแผนการขายและการนำเสนอขายให้ประสบความสำเร็จมีขั้นตอนอย่างไร จะขายใคร และขายอย่างไร ขั้นตอนการเลือกกลุ่มเป้าหมายว่าใครคือกลุ่มที่เราควรเข้าหาเพื่อนำเสนอขายและมีโอกาสในการสร้างยอดขายให้กับเรามากที่สุด เมื่อเลือกกลุ่มเป้าหมายได้แล้ว พบกับวิธีการ “เข้าหา” ลูกค้าว่าจะเข้าหาอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ ให้ลูกค้าเปิดใจยอมรับเราและเปิดโอกาสให้เรานำเสนอขาย

นักศึกษาจะได้รู้จักและเข้าใจความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าก่อนการนำเสนอขาย ได้เรียนรู้ 2 เทคนิคในการพูดและนำเสนอขายสินค้าให้โดนใจลูกค้า สร้างยอดขาย ตลอดจน 5 เทคนิคง่าย ๆ ที่ใช้ในการปิดการขายเพื่อทำให้ได้ยอดขายที่เร็วขึ้น ง่ายขึ้น



เหมาะกับใคร

- ☑ ผู้บริหาร
- ☑ ผู้จัดการ
- ☑ หัวหน้าทีมขาย



เวลาทั้งหมด
ของ หลักสูตร
1 วัน



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup



เนื้อหาหลักสูตร

09.00 – 10.30 น.

กลุ่มเป้าหมายที่สร้างยอดขาย

- 💡 ใครคือกลุ่มเป้าหมายที่สร้างยอดขาย?
- 💡 มีเงินแต่ไม่มีความต้องการเป็นกลุ่มเป้าหมาย?
- 💡 กลุ่มเป้าหมายที่สร้างยอดขาย
- 💡 เทคนิคการเปิดใจสำหรับขายตรง (Direct Sales)
- 💡 เทคนิคการเปิดใจสำหรับขายหน้าร้าน
(Over the Counter: OTC)
- 💡 เทคนิคการบริการทีมขาย
- 💡 กรณีศึกษาการบริการทีมขาย
- 💡 เปิดใจได้... ก็เปิด Order ได้
- 💡 Workshop การเปิดการขาย และบริการทีมขาย

10.30 – 10.45 น. : Break



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup



เนื้อหาหลักสูตร

10.45 – 12.00 น.

เปิดใจได้... ก็เปิด Order ได้

- 💡 ลูกค้าคาดหวังอะไรจากการซื้อสินค้าและบริการ
- 💡 ลูกค้าคาดหวังอะไรจากการซื้อสินค้าและบริการ
- 💡 การวางแผนนำเสนอขายให้ประสบความสำเร็จ
- 💡 การวางแผนการนำเสนอขายด้วยประโยชน์ (Benefits)
- 💡 การวางแผนการนำเสนอขายด้วยด้วยโทษ
- 💡 Workshop การวางแผนการขายแบบขายด้วยประโยชน์ (Benefits)

12.00 – 13.00 น. : Lunch

13.00 – 14.30 น.

การวางแผนการขายสำหรับผู้จัดการและหัวหน้าทีมขาย

- 💡 การกำหนดตัวชี้วัดในงานขาย
- 💡 การตั้งเป้าหมาย
- 💡 กลยุทธ์การบรรลุเป้าหมาย

13.00 – 14.30 น. (ต่อ)

- 💡 การให้ทีมงานมีส่วนร่วมกับการตั้งเป้าหมาย
- 💡 การกำหนดกลยุทธ์วางแผนการขาย
- 💡 การกำหนดทีมงานในการวางแผนการขาย
- 💡 การวางแผนการขายในทีมของเรา
- 💡 Workshop การวางแผนการขายในทีมของเรา
- 💡 วิทยากรให้คำแนะนำ

14.30 – 14.45 น. : Break

14.45 น. - 16.00 น.

การวางแผนการขายสำหรับผู้จัดการและหัวหน้าทีมขาย (ต่อ)

- 💡 กลยุทธ์การติดตามผลการดำเนินงานขาย
- 💡 เทคนิคการให้คำแนะนำแก่ทีมงาน
- 💡 การบริหารทีมขายอย่างมีประสิทธิภาพ
- 💡 สไตล์ของ Sale แต่ละคน และวิธีการบริหาร Sale ให้เหมาะสมในแต่ละสไตล์
- 💡 การโค้ชทีมขายให้ได้เป้า
- 💡 Workshop การบริหารทีมขายอย่างมีประสิทธิภาพ



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup

