

Sales Skills

ทักษะที่สำคัญในงานขาย

ระยะเวลา 1 วัน

หลักการและเหตุผล

บนโลกที่ถูกรุกหลายท่าน เรียกว่าโลกที่ไหลลื่น (โลกที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว และตลอดเวลา) หรือถูกรุกหลายท่านเรียก โลกที่แบบราบ เต็มไปด้วยกระแสของการเปลี่ยนแปลง การพัฒนา และแน่นอนที่สุดคือการต่อสู้แข่งขันกันในเชิงธุรกิจในรูปแบบแตกต่างหลากหลาย คนทำงานทุกท่านที่ต้องติดต่อสื่อสารทำธุรกิจในประเทศหรือระดับสากล คงหลีกเลี่ยงไม่พ้นการติดต่อ การสื่อสาร การนำเสนอ และการขายสินค้า หรือบริการ ซึ่งต้องมีการกระบวนการของการให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องในตัวสินค้า สร้างสรรค์และนำเสนอในมุมมองที่จำเป็นต่อการตัดสินใจของลูกค้า อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจโดยการสร้างฐานลูกค้าระยะยาวอย่างมั่นคง และสร้างยอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต พร้อมไปด้วยศักยภาพที่จะนำพาองค์กรสู่ความรุ่งโรจน์ในโลกใบใหม่

วิทยากรจึงได้พัฒนาหลักสูตร **Sales Skills (ทักษะที่สำคัญในงานขาย)** พัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมสามารถนำเสนอและให้ข้อมูลเชิงที่ปรึกษาอย่างมืออาชีพในงานขาย เพื่อให้มีจิตใจรักงานขาย กระตือรือร้นกับงานขาย มีศิลปะการพูด การนำเสนอ การใช้สื่อต่าง รวมถึงการสื่อสารและมีบุคลิกภาพเพื่องานขายเชิงที่ปรึกษาอย่างมืออาชีพ ซึ่งเป็นกุญแจสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลขององค์กรธุรกิจในยุคใหม่

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในหลักการนำเสนอในงานขายอย่างมืออาชีพ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคและวิธีการนำเสนอขายสินค้าหรือบริการต่อลูกค้าผู้บังคับบัญชา และผู้บริหารระดับสูง อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมรู้หลักการต่างๆเพื่อสื่อสารในองค์กร และสื่อสารถึงลูกค้านอกองค์กร ฯลฯ อย่างมืออาชีพ
- เพื่อเพิ่มทักษะในการเจรจาต่อรอง ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อเสริมสร้างทักษะในการใช้กระบวนการขายที่สำคัญ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมกับลูกค้า

รายละเอียดหลักสูตร

- ขั้นตอนการนำเสนอและรับฟังเชิงที่ปรึกษาให้กับลูกค้า (Consultative Selling) กระบวนการขาย และเทคนิคในการนำเสนอสินค้า หรือบริการต่างๆ ด้วย Model P-I-S-E-S-A
- เทคนิคการสื่อสารเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า หรือผู้ฟัง เทคนิคการฟัง (Listening Technique) และการตอบคำถาม เทคนิคการปิดการขาย การตอบข้อโต้แย้งของลูกค้า การรับมือกับการเจรจาต่อรอง เทคนิคการตอบคำถามของลูกค้า หรือผู้ฟัง พัฒนาการนำเสนอ
- Workshop "การนำเสนอการขาย: บุคลิกภาพต้องตา-นำเสนอโดนใจ "
- ขั้นตอน การวิเคราะห์ การวางแผน และการเจรจา ต่อรอง กิจกรรม "อะไรคือความแตกต่างของมืออาชีพ"
- ทฤษฎี H.M.L.และทฤษฎี Game Theory สร้างแนวคิดของนักเจรจาที่เน้นความสำเร็จ

- องค์ประกอบสำคัญที่กำหนดชัยชนะของนักเจรจาและนักโน้มน้าวใจ พร้อมทำแบบประเมินว่าคุณมีสไตล์การเจรจาในรูปแบบใด
- แนวทางการพูดโน้มน้าวใจที่ทรงประสิทธิภาพ การใช้ศาสตร์ NLP : Neuro Linguistic Programming พร้อมฝึกปฏิบัติ workshop
- การครอบครองเกมและการช่วงชิงสิทธิ์ในการสรุปประเด็น รวมถึง การกำหนดทางเลือกที่ดีที่สุดหากการเจรจาไม่เป็นไปตามคาดหวัง (Best Alternative to a Negotiated Agreement : BATNA)
- สรุปการนำไปประยุกต์ใช้จริงของแต่ละท่าน หรือแต่ละกลุ่ม และ ถาม-ตอบ ข้อสงสัย
- กิจกรรมการแสดงบทบาทสมมติในการขาย เพื่อทบทวนกระบวนการต่าง ๆ ที่ได้เรียนรู้ไป และฝึกการเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้ข้อตกลงแบบ ชนะ-ชนะ (WIN-WIN)

ประโยชน์ที่ได้รับจากการเรียน

- ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างมืออาชีพ และสามารถนำเทคนิคต่างๆ ไปปรับใช้เพื่อสร้างความสำเร็จในการเป็นนักขายมืออาชีพและสร้างฐานลูกค้าระยะยาวที่ใช้ได้จริง
- เป็นผู้ที่มีทักษะและความสามารถในการพูดและการสื่อสารเพื่อการเจรจาต่อรองและเพื่อการโน้มน้าวใจ
- เป็นผู้ที่สามารถเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจโดยสามารถเพิ่มพูนความมั่นคงของ ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือคู่เจรจา
- ผู้เข้าอบรมมีแรงบันดาลใจ มีกำลังใจ และมีเป้าหมาย ในการทำงาน การนำเสนอในการขาย และมีความเชื่อมั่น และศรัทธาในตนเอง อีกทั้งสินค้าและบริการที่ทำ รวมถึงองค์กร
- ผู้เข้าอบรมอยากออกไปใช้เทคนิคการนำเสนอและการขาย เพื่อสร้างสรรค์ผลงาน สร้างรายได้จากการขาย ได้อย่างมั่นใจ

รูปแบบการฝึกอบรม

การฝึกอบรมมีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความเข้าใจได้โดยง่าย เพลิดเพลิน โดยมีความลึกซึ้งเพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจ ยอมรับ และนำไปปฏิบัติตาม อีกทั้งตรงตามเป้าหมายที่ทางองค์กรได้กำหนดไว้

- การบรรยายแบบผู้อบรมมีส่วนร่วม Participative Technique
- ฝึกปฏิบัติทีละขั้นตอนและแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับท่านอื่นๆ (Work Shop)
- แสดงการสาธิตจำลองให้เกิดการพัฒนา (Adult Learning Approach Role Playing)
- ฝึกปฏิบัติพัฒนาร่างกายและจิตใจ เพื่อเสริมบุคลิกภาพภายนอก และวิธีคิดภายใน
- สื่อมัลติมีเดีย