

ขายทะเลปูเป้า

เทคนิคการขาย และการบริหารงานขาย

หลักการและเหตุผล

งานขายยุคใหม่ไม่ใช่แค่บริการที่ดีเลิศ แต่ต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญที่ลูกค้าต้องการพึ่งพาเพื่อตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าได้อย่างดี ในหลักสูตรนี้ใช้เทคนิค ACT to ACT คือ Attitude หลักคิดของยอดนักขาย Communication เทคนิคการสื่อสารอย่างมืออาชีพ และ Tips กลเม็ดเคล็ดลับที่ทำให้เหนือชั้น แล้วนำสามสิ่งนี้มา Action ลงมือทำอย่างเป็นระบบ สร้างความเป็นมืออาชีพ สร้างยอดขายให้ทะเลปูเป้า

วัตถุประสงค์

1. เพิ่มยอดขายด้วยภาพลักษณ์ของผู้เชี่ยวชาญน่าเชื่อถือ
2. มีความกระตือรือร้นในการขาย
3. ทำงานอย่างเป็นระบบ มีเป้าหมายที่ชัดเจน มีความเชื่อว่าทำได้
4. มีรูปแบบการขายที่ความหลากหลาย เลือกใช้ให้เหมาะกับสถานการณ์

เนื้อหาการอบรม- กิจกรรม

1. จุดประกายความคิดยอดนักขาย
2. ACT to ACT Model ขายทะเลปูเป้า
 - Attitude
 - Communication
 - Tips
3. Attitude
 - Start with WHY
 - Personal Brand
 - Service Mind
 - Positive Thinking
4. Communication
 - กระบวนการสื่อสารเพื่อการขาย
5. Tips
 - สร้างจุดขาย ขยายจุดเด่น เร็นจุดด้อย
 - ซอบ เชื่อ ช่วย
 - สร้างคุณค่าให้สินค้า

- หัวแสดงอ้อม
 - สัมพันธ์ ไม่ใช่ พุกพัน
6. Action การบริหารจัดการการขาย
- มีวินัย
 - มีเป้าหมาย
 - การวางแผน
 - ความสม่ำเสมอ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. มียอดขายที่เพิ่มขึ้น ขยายตลาดได้กว้างขึ้น
2. มีความอยากทำงานการขายมีความมั่นใจมากขึ้น
3. ทำงานอย่างมีขั้นตอนและบรรลุเป้าหมายที่วางไว้
4. สามารถปรับเปลี่ยนวิธีการขายและแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

รูปแบบการฝึกอบรม

- บรรยาย 50%
- กิจกรรม 40%
- Case Study 10%

(ผู้เข้าอบรมร่วมวิเคราะห์ และแสดงความคิดเห็น)

ผู้เข้าอบรม

หัวหน้า และพนักงาน ไม่เกิน 40 ท่าน

ระยะเวลาอบรม

อบรม 1 วัน เวลา 9:00-16:00 น. (6 ชั่วโมง)

วิทยากร

อาจารย์แสงธรรม บัวแสงธรรม

อาจารย์อลิษา บัวแสงธรรม

ผู้ช่วยวิทยากร 1-2 ท่าน