



7 Steps to be an Effective Salesperson

7 ขั้นตอนสู่การเป็นนักขายที่มีประสิทธิภาพ

ระยะเวลาอบรม : 2 วัน

By CC Knowledge Base

นำทีมสอนโดย **ม.ล.ชัยวัฒน์ ชัยางกูร**

ราคาปกติ 12,000 บาท
ราคาพิเศษเพียง 9,000 บาท
เปิดสอนวันที่
14-15 พ.ค. 2563

สถานที่จัดอบรม **สนามกอล์ฟปัญญาอินทรา P6**

■ การขายถือเป็นสาขาอาชีพที่มีเอกลักษณ์มากที่สุดในโลกธุรกิจ และถ้าหากว่าบริษัทไหนไม่มีพนักงานฝ่ายขายที่ประสบความสำเร็จ บริษัทนั้นก็ยากที่จะอยู่รอดได้ ในแต่ละวันพนักงานขายได้ทำหน้าที่เป็นหน้าตาของบริษัท ถ้าหากพวกเขาสามารถทำได้ตามคาดหมาย สินค้าก็สามารถขายได้และบริษัทก็จะเจริญรุ่งเรือง

หลักสูตรฝึกฝนการขายที่เน้นการมีส่วนร่วมนี้ ได้พัฒนาขึ้นมาสำหรับเป็นแนวทางให้พนักงานขายมือใหม่ ได้เรียนรู้ทักษะการขายที่สำคัญและให้พนักงานขายที่มีประสบการณ์อยู่แล้ว ได้เพิ่มพูนทักษะของตนเองมากยิ่งขึ้น โดยหลักสูตรนี้ใช้ทั้งภาพยนตร์ แบบฝึกหัด บทบาทสมมุติและการพูดคุยสอบถามเกี่ยวกับกรณีศึกษาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการขายโดยตรง เริ่มตั้งแต่การระบุชนิดผลผลิตของพนักงานขายที่เกิดขึ้นบ่อย ๆ และนำไปสู่ขั้นตอนการขายให้เป็นที่ประสบความสำเร็จ

วัตถุประสงค์ในการอบรม

- เรียนรู้การนำขั้นตอนการขายไปใช้อย่างมืออาชีพ
- การจัดการกับการติดต่อการขายทางโทรศัพท์ การเข้าพบมารยาทในทางธุรกิจ และการจัดการลูกค้าปฏิเสธ
- เสริมทักษะการขายอย่างมีประสิทธิภาพ และได้ผลเป็นเลิศ
- เพิ่มรายได้ให้กับองค์กร ทั้งระยะสั้น และระยะยาวอย่างยั่งยืน
- มีบททดสอบและแบบฝึกหัดอย่างได้ผล

รายละเอียดหลักสูตร

- ขั้นตอนที่ 1 รู้จักสินค้า อย่างท่องแท้
- ขั้นตอนที่ 2 รู้จักลูกค้า และวิเคราะห์ลูกค้า
- ขั้นตอนที่ 3 เรียนรู้การติดต่อการขายทางโทรศัพท์กับลูกค้ามืออาชีพ
- ขั้นตอนที่ 4 สร้างความต้องการให้ลูกค้าเมื่อเข้าพบ
- ขั้นตอนที่ 5 เทคนิคการนำเสนอที่น่าประทับใจ
- ขั้นตอนที่ 6 เทคนิคการปิดการขาย 12 รูปแบบ
- ขั้นตอนที่ 7 การติดตามแลเพิ่มยอดขายอย่างมีประสิทธิภาพ

ผลการอบรมเบื้องต้น

หลักสูตรการขายของเราจะมอบหนทางในการเพิ่มยอดขายและปกป้องรายได้ให้กับคุณ ผู้เข้าร่วมอบรมจะได้เรียนรู้คุณค่าของกระบวนการขายที่ประสบความสำเร็จอย่างมืออาชีพ แนะนำเครื่องมือการขายและสร้างแรงบันดาลใจให้กับลูกค้า รวมทั้งคำแนะนำเกี่ยวกับการเป็นพนักงานอย่างมืออาชีพขององค์กร

หัวข้อหลักในการอบรม

- การเพิ่มทักษะการขายอย่างยั่งยืน
- การขายให้ได้ตามเป้าหมาย และเพิ่มรายได้ที่มั่นคง
- เรียนรู้ในการนำเสนอสินค้าของคุณให้เป็นคำตอบที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้า
- การเพิ่มความเชื่อมั่นของลูกค้า และเพิ่มขีดความสามารถในการปิดการขาย
- ระบุเหตุผลว่าทำไมลูกค้าบางรายถึงขายยาก และสร้างกลยุทธ์ในการเปลี่ยนให้พวกเขาติดใจในแบบที่คุณต้องการ
- วิเคราะห์กรณีศึกษาต่าง ๆ เพื่อเสริมทักษะการขายของคุณ
- มีบททดสอบและแบบฝึกหัดตลอด 2 วันอย่างได้ผล



บริษัท ซีซี โนลเลจ เบสท์ จำกัด

48/35 หมู่บ้านปัญญา อินทรา ที 6 ถนนปัญญา อินทรา แขวงบางชัน เขตสามวา กรุงเทพฯ 10510

CC KNOWLEDGE BASE

Tel. 02-038-6681 , 063-806-1999 Email : sales@cc-knowledgebase.com Website : www.cc-knowledgebase.com