



Course outline

หลักสูตร เทคนิคและทักษะสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ

หลักสูตร 1 วัน

โดย

อาจารย์ นันทชัย อินทรอักษร

หลักการ/แนวความคิด

ค้นพบศิลปะแห่งการขายอย่างเชี่ยวชาญด้วยหลักสูตรการฝึกอบรมที่ครอบคลุมของเรา ปลดปล่อยศักยภาพของคุณ และกลายเป็นซูเปอร์สตาร์ด้านการขายด้วยโปรแกรมที่สร้างสรรค์โดยผู้เชี่ยวชาญของเรา ไม่ว่าคุณจะเป็นมืออาชีพด้านการขายที่มีประสบการณ์ หรือเพิ่งเริ่มต้น หลักสูตรของเราได้รับการออกแบบมาเพื่อให้คุณมีทักษะและเทคนิคที่จำเป็นในการปิดการขายอย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน ตั้งแต่การหาลูกค้าเป้าหมายไปจนถึงการเจรจา เราครอบคลุมทุกขั้นตอนของกระบวนการขาย เรียนรู้วิธีดึงดูดความสนใจของผู้ชมด้วยคำโฆษณาที่ดึงดูดใจซึ่งทำให้พวกเขากระตือรือร้นที่จะซื้อ ผู้ฝึกสอนของเราจะแนะนำคุณผ่านกลยุทธ์ที่ได้รับการพิสูจน์แล้วเพื่อสร้างสายสัมพันธ์ เอาชนะข้อโต้แย้ง และสร้างสถานการณ์ที่ได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย ซึ่งจะช่วยให้คุณและลูกค้าของคุณพึงพอใจ ศิลปะแห่งการสื่อสารที่โน้มน้าวใจและพัฒนาเอกลักษณ์เฉพาะตัวของตนเอง รูปแบบการขายที่ทำให้คุณแตกต่างจากคู่แข่ง หลักสูตรของเราจะลึกเข้าไปในจิตวิทยาการขาย สอนวิธีอ่านความต้องการของลูกค้าและปรับแต่งแนวทางของคุณให้สอดคล้องกัน ด้วยเทคนิคการปิดการขายของเรา คุณจะปิดการขายได้อย่างมั่นใจและประสบความสำเร็จอย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพื่อให้ตระหนัก และเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเอง และเตรียมพร้อมที่จะเป็นนักขายมือทองที่องค์กรต้องการ
2. เพื่อให้สามารถประเมินจุดเด่นและจุดด้อยของตนเอง และพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนตนเองให้ดูดี น่าเชื่อถือเป็นที่ไว้วางใจของลูกค้าอยู่เสมอ
3. เพื่อให้สามารถนำศักยภาพที่เป็นจุดเด่น และความรู้ความสามารถที่มีออกมาใช้ในการสร้าง โอกาสทางการขายได้อย่างเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
4. เพื่อเพิ่มวิธีการ เทคนิค หลักคิด และเคล็ดลับต่าง ๆ ให้นำไปปรับใช้ในการทำงานด้านการขาย
5. เพื่อเตรียมพร้อมสู่ความเป็นมืออาชีพในการเป็นนักขายที่ดี และประสบความสำเร็จ
6. เพื่อหาแนวทางในการปรับปรุงพัฒนาวิธีการขายให้มีคุณภาพดียิ่งขึ้น
7. เพื่อให้สามารถสร้างความผูกพันให้ลูกค้าเกิดความรัก และไว้วางใจต่อแบรนด์

รายละเอียดเนื้อหาตามหลักสูตร

1. นักขายมืออาชีพ
 - การสำรวจตัวเอง เพื่อดึงศักยภาพออกมาใช้ให้เต็มที่เต็มพลัง
 - ความคิดเชิงบวกกับการทำงานในอาชีพนักขาย
2. การพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับนักขาย
 - ทักษะ ศิลปะ และการพัฒนาบุคลิกภาพ กิริยา มารยาท เพื่อสร้างความประทับใจ
 - การเสริมสร้างภาพลักษณ์บุคลิกภายในและภายนอก
 - เรียนรู้เกี่ยวกับ การเคลื่อนไหวในทุกท่วงท่าอิริยาบถทั้ง การยืน การเดิน การนั่ง
 - การแนะนำตัวเอง การให้นามบัตร การมอง สีหน้า แววตา
 - จิตวิทยาในการพูด การสื่อสาร เพื่อโน้มน้าวใจ
 - เทคนิคการใช้คำพูดจากความคิดไปสู่ถ้อยคำ เทคนิคการใช้น้ำเสียง และภาษากายในการสื่อสาร
3. Trust Based Selling การขายบนพื้นฐานความไว้วางใจ
 - เทคนิคการสร้างควมไว้วางใจ
 - ท่วงทำนองจังหวะการสนทนาเพื่อลบข้อกังขา และเสริมสร้างความน่าเชื่อถือ
 - การใช้จิตวิญญาณความเชื่อมั่นมาเป็นไม้ยันความจริงใจ
 - จิตวิญญาณด้านการบริการสำหรับนักขายมืออาชีพ

4. เสริมเทคนิคปิดการขาย การเชื่อมโยงความต้องการของลูกค้าสู่การตัดสินใจซื้อ
- Sales Insight การมองหาความต้องการ และการตัดสินใจ
 - เรียนรู้และเข้าใจความต้องการของลูกค้า และความแตกต่างของลูกค้า
 - การประเมินความเป็นไปได้ของลูกค้า และการสร้างสะพานเชื่อมความต้องการลูกค้า กับข้อเสนอเพื่อปิดการขาย
 - จิตวิทยาในการพูดเพื่อโน้มน้าวใจลูกค้า
 - เทคนิคการเจรจาต่อรอง การขจัดข้อโต้แย้งและข้อสงสัย การเปลี่ยนข้อสงสัยมาเป็นยอดขาย
 - เทคนิคการปิดการขาย

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

- ★ การบรรยาย 40%
- ★ เกม/ กิจกรรมกลุ่ม/ ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 60%

ผู้ประสานงานหลักสูตร



อ.นัน



084-4344-971



thematraining@gmail.com



<https://www.thematraining.com/>

*ค่าอบรมสัมมนาสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีตอนสิ้นปีได้ 200%
ตามประมวลรัษฎากร ฉบับที่ 437