



นักขายป้ายแดง

Professional Selling Skills: Back to the basic

หลักการและทฤษฎี

บนโลกของการแข่งขันทางธุรกิจนั้น หลายคนปฏิเสธไม่ได้ว่า “การขาย” กลายเป็นปัจจัยในระดับต้นที่จะทุกองค์การนั้นจะนำมาเป็นเครื่องมือในการขับเคลื่อนธุรกิจ ทำให้ตนเองนั้นสามารถที่จะมีชัยชนะเหนือคู่แข่งได้ ซึ่งแนววิธีการเช่นนี้ต้องให้มีการสอดคล้องกับสภาพการณ์ของการเปลี่ยนแปลง ที่รวดเร็วดังในสังคมยุคปัจจุบัน ซึ่งเป็นที่มาของการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรง อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เป็นผลทำให้ทุกธุรกิจจำเป็นต้องมีรูปแบบมากยิ่งขึ้นในการแข่งขัน ใครสามารถเข้าถึงลูกค้าให้มากที่สุด เข้าใจกระบวนการของการขายได้มากที่สุด ก็เป็นผู้ที่มีโอกาสในชัยชนะมากเท่านั้น จึงเป็นความสำคัญยิ่งที่ ทุกองค์การจะต้องพัฒนารูปแบบการขับเคลื่อนทางธุรกิจให้มีความทันสมัยเข้าถึง ลูกค้า ซึ่งหลายคนก็ทราบกันดีว่า การขายเป็นอีกวิธีหนึ่งที่สามารถสร้างแรงกระตุ้นความต้องการของลูกค้าที่ดี ที่สุดวิธีหนึ่ง ทำให้ทราบถึงผลลัพธ์ได้อย่างรวดเร็ว และตอบสนองต่อลูกค้าได้ทันเวลาที่ สามารถเข้าถึงแก่นแท้ของความต้องการของลูกค้า ซึ่งสามารถพัฒนาไปถึงการดำเนินธุรกิจระยะยาวได้ ผู้แทนขายจึงเปรียบเสมือนเป็นกลจักรที่สำคัญในการขับเคลื่อนภารกิจนี้

ดังนั้นการพัฒนาแนวความคิดทางการขายอย่างมีรูปแบบ แบบแผน และความเข้าใจในหลักการการขายอย่างแท้จริง จึงเป็นความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะถูกนำขึ้นมาใช้เพื่อตอบสนองต่อสภาพการแข่ง ขันในปัจจุบัน หลักสูตร “นักขายป้ายแดง” จะทำให้ทุกคนที่สนใจงานขาย ทำงานขาย หรือผู้ที่ผ่านสนามการขายมา ได้ปรับกระบวนการของการขายให้ตรงกับแนวคิดในยุคที่ทันสมัย ทำให้การฝึกฝนการขายอย่างมีรูปแบบเพิ่มมากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องต่อสภาพการแข่งขันในปัจจุบัน และอนาคต

ประโยชน์ที่ผู้เข้าอบรมจะได้รับ

- + เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพเฉพาะตัวของพนักงานขายทั้งที่มีประสบการณ์ และ ไม่มีประสบการณ์
- + ทำให้เข้าใจกลไกของการขายอย่างมีระบบ และแบบแผนมากยิ่งขึ้น
- + สร้างทักษะและคุณลักษณะเฉพาะตัวในงานขาย ซึ่งทำให้พัฒนาเป็นองค์ความรู้แห่งตนเอง
- + เป็นเป็นการทบทวนความรู้ ที่ตนมี โดยสามารถนำไปปรับเปลี่ยน ให้มีความเหมาะสม กับสถานการณ์ได้ในที่สุด
- + เพื่อเป็นการพัฒนา เสริมสร้างกำลังใจ สร้างความเชื่อมั่น โดยใช้กลไกที่สร้างได้จากตนเอง

วิทยากร : ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม

ผู้ประกอบการ ผู้บริหารระดับสูง พนักงานฝ่ายขายทุกระดับ พนักงานฝ่ายการบริหารทั่วไป เพื่อเป็นการเข้าใจแนวความคิดใหม่ในการขาย ผู้แทนขายทั้งที่มีประสบการณ์หรือไม่มีประสบการณ์ ผู้คิดที่จะเป็นผู้ประกอบการ ผู้สนใจทั่วไป

ระยะเวลาการจัดสัมมนา

เพื่อให้ครอบคลุม ถึงเนื้อหา สารของเนื้อหาทางวิชาการ และ การปฏิบัติการ (Workshop) ระยะเวลาในการอบรมมีระยะเวลา 2 วันเต็ม

หัวข้อการอบรม

- ✚ แนวคิดเกี่ยวกับการขายและแนวทางการบริหารธุรกิจในยุค WTO
- ✚ โอกาสต่าง ๆ ในความก้าวหน้าเมื่อท่านทำงานขาย
- ✚ ประเภทของนักขายต่าง ๆ ตามแนวคิดของ Robert N.Mc.Murry
- ✚ สูตร ความสำเร็จในงานขาย อย่างมีประสิทธิภาพ
- ✚ 7 ขั้นตอนของการเป็นนักขาย มืออาชีพ
- ✚ การพัฒนาฐานข้อมูลลูกค้า การค้นหาโอกาสในการขาย และนำไปบริหารจัดการ
- ✚ ยุทธวิธี การติดต่ออย่างไร? ไม่ให้ลูกค้าปฏิเสธ
- ✚ การโต้แย้งแบบใด แบบมืออาชีพในงานขาย
- ✚ เทคนิคการนำเสนอเพื่องานขายอย่างมืออาชีพ
- ✚ การสร้างยอดขายแบบใหม่ โดยไม่ต้องปิดการขาย
- ✚ ปัญหาและอุปสรรคของการปิดการขาย เพื่อการพัฒนาและปรับปรุง
- ✚ การบริหารการสนับสนุนการขายเพื่อรักษฐานลูกค้า
- ✚ แผนปฏิบัติการรายกลุ่ม และ บุคคล



หมายเหตุ

- ค่าสัมมนาจะรวมเฉพาะค่าวิทยากร และเอกสารประกอบการบรรยาย
- ค่าสัมมนาไม่รวม ค่าสถานที่ ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างพักสำหรับวิทยากรและเจ้าหน้าที่บริษัทฯ
- ในกรณีต่างจังหวัด ทางสถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส ขอให้บริษัทรับผิดชอบเกี่ยวกับ ค่าที่พัก ค่าเดินทางของวิทยากร และเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ตลอดการสัมมนาทั้งโปรแกรม
- หลักสูตรสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม หรือความต้องการของลูกค้า

บริษัท อากาศาย จำกัด

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

Tel .0-2736-0408-9

Mobile : 089 898 0400 , 065 649 9789

Fax. 0-736-0050, 0-2736-1035

E-mail: admin@trainingservice.co.th

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th