

โปรแกรมฝึกอบรมหลักสูตร : กลยุทธ์การขาย – การบุกตลาดต่างจังหวัดที่ทรงพลัง

ระยะเวลาในการฝึกอบรม : 1 วัน เวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากร : ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

1. หลักการและเหตุผล

การขายสินค้าและบริการขององค์กรในยุคปัจจุบันนี้ สินค้าและบริการ จะถึงมือผู้บริโภคหรือผู้ซื้อที่มีหลายช่องทางมาก และลูกค้าก็ไม่ใช่แค่ในกรุงเทพหรือปริมณฑลเท่านั้น และกลุ่มลูกค้าที่มองข้ามไปไม่ได้เลยคือลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัด ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่มาก การเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะเข้าไปทำการเสนอขายสินค้า เพื่อให้สินค้าของตนอยู่ในชั้นวางของของร้านค้าสะดวกซื้อหรือร้านโชห่วย หรือตัวแทนจำหน่าย และขายสินค้าเพื่อสร้างรายได้ให้กับองค์กรให้ยั่งยืนนั้น จำเป็นต้องอาศัยกลเม็ดเคล็ดลับในการที่จะมัดใจผู้ค้าหรือตัวแทนขายหรือผู้ซื้อผู้บริโภคอย่างชาญฉลาดและแยบยล

2. วัตถุประสงค์

- เพื่อสร้างความรู้และทักษะของพนักงานขายให้มีรูปแบบของความเป็นนักวางแผนการขายและนักวางกลยุทธ์การขาย ในการที่จะเข้าถึงกลุ่มตลาดต่างจังหวัด.
- เพื่อติดปีกวิทยายุทธ์ให้กับทีมขายให้สามารถขายได้ถึงเป้าหมายตามที่องค์กรวางไว้
- เพื่อเพิ่มพูนทักษะทางการขายให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายให้สามารถดูแลลูกค้าที่ตนดูแลและวางแผนงานการขายได้อย่างมืออาชีพ

3. หัวข้อการฝึกอบรม

1. วงจรการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขายในการที่จะบุกตลาดต่างจังหวัด
2. อุปสรรคที่จำกัดความสามารถในการขายของนักขาย
3. การจัดสรรบุคลากรเพื่อดูแลตลาดต่างจังหวัด
4. ระยะเวลาในการเข้าพบลูกค้าหรือการเยี่ยมลูกค้าแต่ละครั้งหรือแต่ละรอบ
5. ลูกเล่นการใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการเสนอขาย
6. กลยุทธ์การเป็นที่ปรึกษาให้ลูกค้าประเภทร้านค้า/ช่องทางจัดจำหน่าย
7. การเตรียมตัวของนักขายเฉพาะบุคลิกและข้อมูลให้เพียงพอ
8. การเรียนรู้พฤติกรรมและภาษากายของลูกค้าก่อนเข้าพบ
9. กระบวนการของการขาย (SELLING PROCESS)
 - การค้นหาซื้อลูกค้า (PROSPECTING)
 - การเตรียมข้อมูลของลูกค้าก่อนเข้าพบ (PRE-APPROACH)
 - การขออนัดพบลูกค้า (APPROACH)
 - การเสนอขายสินค้า / บริการ (SALES PRESENTATION)
 - การจัดการข้อโต้แย้ง (OBJECTIONS)
 - การปิดการขายให้ได้ (CLOSE SALES)
 - การให้บริการหลังการขาย (FOLLOW - UP)
10. การจัดส่งเมื่อได้รับใบสั่งซื้อเพื่อให้ทันต่อความต้องการ

11. การส่งเสริมการขายในตลาดต่างจังหวัด
12. การให้ความช่วยเหลือลูกค้าประเภทร้าน/หรือช่องทางการจัดจำหน่าย
13. การวัดผลการขายของลูกค้า KEY ACCOUNT ของท่าน
14. การสรุปประเมินผลในการออกบูทตลาดแต่ละครั้ง วางแผน แก้ไข ป้องกัน เพื่อการลุกตลาดในครั้งต่อไป

4. วิธีการสัมมนา บรรยาย กรณีศึกษา ตัวอย่าง

5. ระยะเวลาฝึกอบรม

ระยะเวลา 1 วัน , วันละ 6 ชั่วโมง

6. วิทยากร ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

ผู้มีประสบการณ์ยาวนานในฐานะผู้ปฏิบัติจริงและวิทยากรซึ่งเป็นที่รู้จักอย่างดีในวงการบริหารการขายและวงการการอบรมผู้บริหารการขายและพนักงานขาย

ปัจจุบันท่านดำรงตำแหน่ง

กรรมการผู้จัดการ LUCKY STAR INTERNATIONAL (THAILAND) CO.,LTD

ตำแหน่งงานในอดีต

- รองผู้อำนวยการการขาย บริษัท ไอศกรีม จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อตเตอร์แอนด์แกมเบล จำกัด (พีแอนด์จี)
- ผู้จัดการทั่วไปฝ่ายขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสท์ฟริสแลนด์ จำกัด มหาชน

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อากาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



id-line: pisit131918