



รุ่นที่ 16

การรับมือและการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย

Objections handling in sales



วันที่จัด วันพุธที่ 3 เมษายน 2562 (เลื่อนจากวันที่ 7 พฤศจิกายน 2561)

สมาชิก 2,800 + VAT 7% 196 = 2,996 บาท

เวลา 09.00 - 16.30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

สถานที่ ณ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

บุคคลทั่วไป 3,300 + VAT 7% 231 = 3,531 บาท

สิ่งที่ยากสำหรับพนักงานขาย คือการเปิดการขายให้ได้ แต่สิ่งที่ยากยิ่งกว่า คือการทำอะไรให้ลูกค้า "ตกลงซื้อ" และอุปสรรคที่ "ขัดขวาง" อยู่ ก็คือ การรับมือและการจัดการกับข้อโต้แย้งให้ "อยู่หมัด" นั่นเอง

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

สิ่งที่คุณจะได้รับ

★เทคนิคการถามคำถามเพื่อค้นหามโนใจของลูกค้าก่อนจัดการข้อโต้แย้ง

- พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเปิดปิดการขาย และจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิผลสูงมาใช้
- มีจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
- ปรับเปลี่ยนทัศนคติมุมมองในการขายในแง่บวก และเข้าถึงปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ

4 วิธี (ฝึกปฏิบัติจากปัญหาข้อโต้แย้งจริง เพื่อความชำนาญ จนกลายเป็นบทสนทนา การถามเพื่อค้นหามโนใจของลูกค้า - Sales dialogues)

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขายใหม่และที่มีประสบการณ์แล้ว หัวหน้าพนักงานขาย ผู้จัดการฝ่าย

วิธีการฝึกอบรม

บรรยายสลับกับการฝึกปฏิบัติ สรุปรุบทกรณีศึกษาที่ใช้ได้จริง

- ✍ เทคนิคใช้คำถามแทนการตอบ
- ✍ เทคนิคการเลาะตะเข็บ
- ✍ เทคนิคการแลกหมัด
- ✍ เทคนิคการไขก๊อก

★ เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้ง 8 วิธี

(ฝึกปฏิบัติจากปัญหาข้อโต้แย้งจริง เพื่อความชำนาญ จนกลายเป็นบทสนทนา การจัดการข้อโต้แย้ง - Sales dialogues)

- ✍ A-B-C Technique
- ✍ Referral
- ✍ The Next
- ✍ Rush Hour
- ✍ Balanced Sheet
- ✍ Boomerang
- ✍ Two Choices to Close
- ✍ Pleasure or Pain



หัวข้อการอบรมและสัมมนา

★ การขายอย่างมีกลยุทธ์ทำได้ สร้างได้อย่างไร (ฝึกปฏิบัติจากข้อมูลสินค้าจริง เพื่อความชำนาญ จนกลายเป็นบทสนทนาการนำเสนอขาย - Sales dialogues)

- ✍ S = Strategy กำหนด "กลยุทธ์" การนำเสนอโดยการ "ถาม" และ "พูด" ในประเด็นที่ลูกค้า "อยากฟัง" แทนการ "นำเสนอสิ่งที่เราอยากขาย"
- ✍ S=Structure กำหนด "โครงสร้าง" จาก "สิ่งที่รู้" จากมุมมองของลูกค้า
- ✍ S=Specific ระบุ "เฉพาะประเด็น" ที่เรา"แก้ปัญหาได้" แก่ลูกค้า
- ✍ S=Situation ย้ำ "สถานการณ์" ที่ลูกค้ายังคงต้องเผชิญอยู่หากยังไม่"แก้ปัญหา"นั้น

วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปิตอล กรุ๊ป
ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือเอสเอสกา