

sale การรับมือและการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย **รุ่นที่ 18**
Objections handling in sales



“เคล็ดลับการขายที่สามารถทำให้ลูกค้า ตกลงซื้อ”

วันที่จัด วันจันทร์ที่ 16 ธันวาคม 2562 (เลื่อนจากวันที่ 5 ส.ค.62)
เวลา 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน
สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

สมาชิก : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท
 (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)
บุคคลทั่วไป : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

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

สิ่งที่คุณจะได้รับ

1. พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเปิดปิดการขาย และจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิผลสูงมาใช้
2. มีจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
3. ปรับเปลี่ยนทัศนคติมุมมองในการขายในแง่บวก และเข้าถึงปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขายใหม่และที่มีประสบการณ์แล้ว หัวหน้าพนักงานขาย ผู้จัดการฝ่าย

วิธีการฝึกอบรม

บรรยายสลับกับการฝึกปฏิบัติ สรุปเทคนิควิธีการที่ใช้ได้จริง

😊 **หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้** 😊

1. การพัฒนาพนักงานขาย
2. พนักงานขายชั้นเลิศ
3. กลยุทธ์เพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา
4. กลยุทธ์การบริหารลูกค้าด้วย CRM เพื่อเพิ่มยอดขายและรักษาสายสัมพันธ์
5. จิตวิทยาการเพิ่มยอดขายโดยปรับแนวการขายให้ตรงกับลูกค้าแต่ละประเภท

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81

วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย

การตลาดและบริการ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนาพนักงานขาย

บริษัท มทวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด

ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส

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" ที่ลูกค้ายังคงต้องเผชิญอยู่ หากยังไม่"แก้ปัญหา"นั้น

★ **เทคนิคการถามคำถามเพื่อค้นหาปมในใจของลูกค้าก่อนจัดการข้อโต้แย้ง**

4 วิธี (ฝึกปฏิบัติจากปัญหาข้อโต้แย้งจริง เพื่อความชำนาญ จนกลายเป็นบทสนทนาการถามเพื่อค้นหาปมในใจของลูกค้า Sales dialogues)

✍️ เทคนิคใช้คำถามแทนการตอบ

✍️ เทคนิคการเลาะตะเข็บ

✍️ เทคนิคการแลกหมัด

✍️ เทคนิคการไขก๊อก

★ **เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้ง 8 วิธี**

(ฝึกปฏิบัติจากปัญหาข้อโต้แย้งจริง เพื่อความชำนาญ จนกลายเป็นบทสนทนา การจัดการข้อโต้แย้ง Sales dialogues)

✍️ A-B-C Technique ✍️ Balanced Sheet

✍️ Referral

✍️ Boomerang

✍️ The Next

✍️ Two Choices to Close

✍️ Rush Hour

✍️ Pleasure or Pain

