

รุ่นที่ 16

สุดยอดนักขายโดนใจลูกค้า

Smart Sales



“ขายให้เหมือนไม่ขาย”

วันที่จัด วันจันทร์ที่ 2 ธันวาคม 2562 (เลื่อนจากวันที่ 14 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

“ขายให้เหมือนไม่ขาย” ยุคนี้เป็นยุคแห่งการเปลี่ยนแปลงที่ไม่หยุดยั้ง ผู้บริโภคหรือลูกค้าทุกคนสามารถเข้าถึงข้อมูลและข่าวสารต่างๆ ได้เพียงปลายนิ้วสัมผัส ดังนั้นหากนักขายไม่สามารถสืบค้นความต้องการเชิงลึกที่แท้จริงของลูกค้าได้ นักขายก็จะไม่สามารถปิดการขายแบบจบสวยได้แน่นอน อีกทั้งกลไกการขายที่ยอดเยี่ยม ไม่ใช่แค่ตัวสินค้า ไม่ใช่แค่แบรนด์ แต่ยังรวมไปถึงนักขายด้วย เพราะนักขายถือเป็นสื่อกลางที่จะนำพา ‘ความต้องการของลูกค้า’ มาจบลงที่ ‘สินค้าเป้าหมาย’ ได้อย่างลงตัว

ดังนั้น หากคุณอยากเป็นนักขายมือทองในยุคนี้ จึงไม่ใช่แค่การเสนอขายสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ตรงจุดอย่างเดียว แต่ **คุณจะต้องสามารถเข้าไปอยู่ในใจลูกค้าได้ตลอดเวลา ผ่านการสานสัมพันธ์ รักษามิตรภาพทางธุรกิจ พร้อมให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนลูกค้าทุกเวลา** ก็จะทำให้ลูกค้าเกิดความไว้วางใจในตัวคุณ สินค้าของคุณ และแบรนด์ของคุณโดยไม่เปลี่ยนใจไปไหน

คุณพร้อมหรือยังที่จะมาหาคำตอบของการเป็นนักขายมือทองแบบยังให้...ยิ่งขายได้?



สิ่งที่คุณจะได้รับ

- 1) ทักษะการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่อตนเองและงานขายยุคใหม่
- 2) ทักษะการสร้างประทับใจแรกพบผ่านบุคลิกภาพเชิงบวก
- 3) ทักษะการฟังด้วยใจเพื่อค้นหาความต้องการของลูกค้า
- 4) ทักษะการสื่อสารด้วยการใช้น้ำเสียงเพื่อความน่าเชื่อถือ
- 5) ทักษะการพูดและการใช้ภาษาที่เข้าถึงใจลูกค้า
- 6) ทักษะการวิเคราะห์ แยกประเภทและรับมือกับลูกค้าต่างสไตล์
- 7) ทักษะการตอบคำถามให้ตรงประเด็นและโดนใจลูกค้า
- 8) ทักษะการแก้ไขสถานการณ์เฉพาะหน้าอย่างสันติวิธี
- 9) ทักษะการเลือกใช้เทคนิคการขายต่างมิติเพื่อรักษาความสัมพันธ์ในลูกค้าระยะยาว

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

- ผู้บริหาร ผู้ประกอบการ หัวหน้างาน ที่ปรึกษา ผู้ดูแลโครงการต่างๆ
- นักขาย ผู้ให้คำปรึกษาด้านผลิตภัณฑ์ ครีเอทีฟ นักนำเสนองาน
- บุคคลที่สนใจพัฒนาตนเองด้านการสื่อสารเพื่อการขาย

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

“6ส สู่งานเป็นนักขายมือทองทุกสถานการณ์”

- สร้างความประทับใจให้กับลูกค้าตั้งแต่แรกพบ
- เสาะหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าให้เจอ
- สื่อสารกับลูกค้าด้วยภาษาเดียวกันช่วยให้ขายง่ายขึ้น
- สานสัมพันธ์กับลูกค้าต่างนิสัยต่างสไตล์
- ส่งต่อข้อมูลด้วยการตอบคำถามให้โดนใจ
- สู่การขายระยะยาวกับการเป็นลูกค้าประจำ

Workshop

- 1) เสน่ห์สร้างได้ด้วยตัวคุณ (Charismatic Edge)
- 2) ฟังด้วยใจไขความต้องการ (Deep Listening)
- 3) เสียงสื่อใจเพิ่มพลังความน่าเชื่อถือ (Voice and Rapport)
- 4) สไตล์ของลูกค้าที่คุณต้องแยกให้ออก (Decision Maker)
- 5) ฉลาดถาม...ฉลาดตอบได้ผลลัพธ์ (The Questions)
- 6) ขายอย่างไรรักษาสัมพันธ์ลูกค้าอย่างยั่งยืน (Sales Techniques)



😊 **หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้** 😊

1. พนักงานขายชั้นเลิศ
2. การพัฒนาพนักงานขาย
3. ชิงความได้เปรียบในการขายด้วยกลยุทธ์ทางการตลาด

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

02-717-3000 ต่อ 81/ Email: et@tpa.or.th

วิทยากร

คุณเกสร วลัยชูเดช

ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาบุคลากรในองค์กร,
ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสาร