



Course outline

หลักสูตร เทคนิคและทักษะ “ปิดการขาย” สำหรับนักขายมืออาชีพ

หลักสูตร 1 วัน

โดย

อาจารย์ นันทชัย อินทรอักษร

หลักการ/แนวความคิด

ค้นพบศิลปะแห่งการขายอย่างเชี่ยวชาญด้วยหลักสูตรการฝึกอบรมที่ครอบคลุมของเรา ปลดปล่อยศักยภาพของคุณ และกลายเป็นซูเปอร์สตาร์ด้านการขายด้วยโปรแกรมที่สร้างสรรค์โดยผู้เชี่ยวชาญของเรา ไม่ว่าคุณจะเป็นมืออาชีพด้านการขายที่มีประสบการณ์หรือเพิ่งเริ่มต้น หลักสูตรของเราได้รับการออกแบบมาเพื่อให้คุณมีทักษะ และเทคนิคที่จำเป็นในการปิดการขายอย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน ตั้งแต่การหาลูกค้าเป้าหมายไปจนถึงการเจรจา เราครอบคลุมทุกขั้นตอนของกระบวนการขาย เรียนรู้วิธีดึงดูดความสนใจของผู้ชมด้วยคำโฆษณาที่ดึงดูดใจ ซึ่งทำให้พวกเขากระตือรือร้นที่จะซื้อ ผู้ฝึกสอนของเราจะแนะนำคุณผ่านกลยุทธ์ที่ได้รับการพิสูจน์แล้วเพื่อสร้างสายสัมพันธ์ เอาชนะข้อโต้แย้ง และสร้างสถานการณ์ที่ได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย ซึ่งจะช่วยให้คุณและลูกค้าของคุณพึงพอใจ ศิลปะแห่งการสื่อสารที่โน้มน้าวใจ และพัฒนาเอกลักษณ์เฉพาะตัวของคุณเอง รูปแบบการขายที่ทำให้คุณแตกต่างจากคู่แข่ง หลักสูตรของเราจะลึกเข้าไปในจิตวิทยาการขาย สอนวิธีอ่านความต้องการของลูกค้า และปรับแต่งแนวทางของคุณให้สอดคล้องกัน ด้วยเทคนิคการปิดการขายของเรา คุณจะปิดการขายได้อย่างมั่นใจ และประสบความสำเร็จอย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ถูกต้องในเรื่องบุคลิกภาพ และการสื่อสารของนักขายมืออาชีพ
2. สามารถนำไปพัฒนาบุคลิกภาพ และการสื่อสารของพนักงานขายอย่างต่อเนื่อง ให้สามารถสร้างความโดดเด่นสู่สายตาลูกค้า และบุคคลภายนอกที่ได้เข้ามาพบปะพูดคุยทางธุรกิจ หรือการนำเสนอขายสินค้าต่าง ๆ
3. เพื่อให้ได้มาซึ่งยอดขาย และสร้างความประทับใจที่ดี
4. เป็นการเสริมภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร อันจะนำมาซึ่งความสำเร็จขององค์กร และความก้าวหน้าในอาชีพการงานของนักขายยิ่งขึ้นต่อไป

รายละเอียดเนื้อหาตามหลักสูตร

1. นักขายมืออาชีพ
 - การสำรวจตัวเอง เพื่อดึงศักยภาพออกมาใช้ให้เต็มที่เต็มพลัง
 - ความคิดเชิงบวกกับการทำงานในอาชีพนักขาย
2. พัฒนาบุคลิกภาพให้ดูดี สำหรับนักขายมืออาชีพ
 - ทักษะ ศิลปะ และการพัฒนาบุคลิกภาพ กิริยา มารยาท เพื่อสร้างความประทับใจ
 - การเสริมสร้างภาพลักษณ์บุคลิกภายในและภายนอก
 - การแนะนำตัวเอง การให้นามบัตร การมอง สีหน้า แววตา
 - จิตวิทยาในการพูด การสื่อสาร เพื่อโน้มน้าวใจ
 - เทคนิคการใช้คำพูดจากความคิดไปสู่ถ้อยคำ เทคนิคการใช้น้ำเสียง และภาษากายในการสื่อสาร
3. Trust Based Selling การขายบนพื้นฐานความไว้วางใจ
 - เทคนิคการสร้าง ความไว้วางใจ
 - ท่วงทำนองจังหวะการสนทนา เพื่อลบข้อกังขา และเสริมสร้างความน่าเชื่อถือ
 - การใช้จิตวิญญาณความเชื่อมั่นมาเป็นไม้ยันความจริงใจ
 - จิตวิญญาณด้านการบริการสำหรับนักขายมืออาชีพ
4. เสริมเทคนิคปิดการขาย การเชื่อมโยงความต้องการของลูกค้าสู่การตัดสินใจซื้อ
 - Sales Insight การมองทะลุความต้องการ และการตัดสินใจ
 - เรียนรู้และเข้าใจความต้องการของลูกค้า และความแตกต่างของลูกค้า

- การประเมินความเป็นไปได้ของลูกค้า และการสร้างสะพานเชื่อมความต้องการลูกค้า กับข้อเสนอเพื่อปิดการขาย
- เทคนิคการเจรจาต่อรอง ขจัดข้อโต้แย้งและข้อสงสัย การเปลี่ยนข้อสงสัยมาเป็น ยอดขายสู่การปิดการขาย

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

- ★ การบรรยาย 40%
- ★ เกม/ กิจกรรมกลุ่ม/ ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 60%

ผู้ประสานงานหลักสูตร



อ.นัน



084-4344-971



thematrixtraining@gmail.com



<https://www.thematrixtraining.com/>