

หลักสูตร ขายทะลุเป้า

WHY must be this course?

เพราะ “การขาย” คือ “การสร้างรายได้ที่แท้จริง” แต่นักขายจำนวนมากที่ยังขาดเทคนิคที่ดี ทำให้ไม่สามารถสร้างรายได้ดีได้เพียงพอ ประสบการณ์ด้านการขายจริงของวิทยากรกว่า 30 ปี จะช่วยเพิ่มพลังสัมฤทธิ์ด้านการขายของท่านได้อย่างแน่นอน ที่สำคัญเราเชื่อว่า ไม่ว่าใครก็เป็นนักขายได้ เพราะธรรมชาติของมนุษย์มีความเป็นนักขายอยู่ในตัว

HOW to train?

จากประสบการณ์การขายมาตลอดชีวิต ทำให้เราสามารถค้นพบ เคล็ดลับ 10 ประการสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ อย่างไม่ยากเย็น ด้วยรูปแบบการอบรมที่ลงตัว

- 4 ลักษณะพิเศษของนักขายมืออาชีพ
- 3 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ
- 3 ขั้นตอนการพิชิตใจลูกค้าอย่างยั่งยืน

WHAT about this course?

อุปสรรคและความท้าทาย จะกลายเป็นรางวัลของชีวิต เมื่อสามารถพิชิตเป้าหมายได้อย่างต่อเนื่องจนความสำเร็จกลายเป็นปกติ

- ✓ มีความเชื่อมั่นและศรัทธาในตนเองอย่างแท้จริง
- ✓ มีจิตวิญญาณของการขายอย่างเป็นธรรมชาติ
- ✓ มีแรงผลักดันภายในให้เกิดความกระตือรือร้นและไม่ยอมแพ้
- ✓ สามารถสร้างยอดขายได้อย่างเป็นกอบเป็นกำ
- ✓ สามารถรักษาฐานลูกค้าของท่านได้อย่างเหนียวแน่น
- ✓ มีความสุขและสนุกกับงานขาย

WHO should be trained?

- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- พนักงานขาย
- เจ้าหน้าที่แนะนำโครงการ
- นักธุรกิจ นักลงทุน
- นักขายอิสระ/ นักธุรกิจเครือข่าย
- ตัวแทนประกันชีวิต

รายละเอียดหลักสูตร

- ชื่อหลักสูตร : **ขายทะลุเป้า**
- ระยะเวลา : 1 วัน (6 ชั่วโมง)
- สถานที่ : ห้องพืมาทอง1 โรงแรมทองธารา (ถนนเจริญกรุง)
- ทีมวิทยากร : The Best Speech Plus Training Center

หัวข้อการอบรม

1. Start with WHY
2. หลักคิด พิสูจน์ยอดขาย
3. เทคนิคการหาตลาดและการเตรียมตัวเพื่อการขาย
4. ความสำคัญของการนัดหมายและเทคนิคขายนัดอย่างชาญฉลาด
5. ขั้นตอนการขายอย่างมืออาชีพ
6. ปิดการขายโดยไม่มีข้อโต้แย้ง
7. เทคนิคการขายแบบไม่ขาย
8. เทคนิคการพลิกข้อโต้แย้งเป็นโอกาสเพื่อขายเพิ่ม
9. เคล็ดลับ 3 ซ. ใครๆก็ขายได้
10. หลักคิด แนวระนาบ ทศนคติที่จำเป็นของนักขายมืออาชีพ

**ทุกหัวข้อผสมผสานไปด้วยการบรรยายและกิจกรรมอย่างลงตัว

ตารางการอบรม

ช่วงเวลา	รายการ
Section 1 9:00-10:30 น.	<ul style="list-style-type: none"> - ความสำคัญของการขาย - เสวนาภาษานักขาย - Start with WHY
พักเบรก 15 นาที	
Section 2 10:45-12:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> - หลักคิด พีชียอดขาย - กิจกรรม เทคนิคการมัดใจลูกค้า - เทคนิคการหาตลาดและการเตรียมตัวเพื่อการขาย - ความสำคัญของการนัดหมายและเทคนิคขายนัดอย่างชาญฉลาด
พักรับประทานอาหารกลางวัน	
Section 3 13:00 - 14:30 น.	<ul style="list-style-type: none"> - ขั้นตอนการขายอย่างมืออาชีพ - กิจกรรม Smart Sales - ปิดการขายโดยไม่มีข้อโต้แย้ง - เทคนิคการขายแบบไม่ขาย - เทคนิคการพลิกข้อโต้แย้งเป็นโอกาสเพื่อขายเพิ่ม - กิจกรรม ทดสอบการพลิกข้อโต้แย้งเป็นโอกาส
พักเบรก 15 นาที	
Section 4 14:45 - 16:00 น.	<ul style="list-style-type: none"> - เคล็ดลับ 3 ช. ใครๆก็ขายได้ - หลักคิด แนวระนาบ ทัศนคติที่จำเป็นของนักขายมืออาชีพ - กรณีสืบศึกษา และ แบ่งปันประสบการณ์การขาย - สรุป ทาม ตอบ ข้อสงสัย