

27 กลยุทธ์ของสุดยอดนักขาย

The 27 Strategies of Super Sales



นักขายทั้งหลายทราบกันดีว่าหัวใจของการขายไม่ใช่อยู่แค่ตัวสินค้าหรือบริการ หากแต่ยังอยู่ที่ตัวผู้ขายและการมีสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้าด้วย การจะเป็นยอดนักขาย ต้องสำรวจความต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ จึงจะสามารถปรับการขายให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มที่แตกต่างจากเดิม รวมทั้งฉีกแนวจากคู่แข่ง นักขายมืออาชีพต้องรู้ว่าพฤติกรรม การซื้อสินค้าและบริการของลูกค้าเป็นอย่างไร ลูกค้าต้องการอะไร ก่อนซื้อ ขณะซื้อและหลังการซื้อ เพื่อนำไปสู่การขายที่ประสบผลสำเร็จ แต่เหตุใดนักขายบางคนจึงประสบความสำเร็จอย่างสูง ไม่ว่าจะจับสินค้าตัวใดก็สามารถเปลี่ยนเป็นเงินเป็นทองอย่างง่ายดาย ในขณะที่บางคนกลับตรงกันข้าม เพราะไม่ว่าจะขายอะไรก็ไม่ประสบผลสำเร็จ จนต้องหันไปทำอาชีพอื่นแทน ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ นักขายทั้งสองจำพวกประสบความสำเร็จไม่เท่ากัน คือ การมีกลยุทธ์การขายเพื่อมัดใจลูกค้าไม่เหมือนกัน ไม่เท่ากัน

หลักสูตร 27 กลยุทธ์ของสุดยอดนักขาย เป็นการกลั่นกรององค์ความรู้ทั้งหมดด้านการขายในยุคนี้แล้วตีแผ่ออกมาเป็นกลยุทธ์เชิงพฤติกรรมเพื่อการเป็นยอดนักขาย การร่วมฝึกอบรมจึงเสมือนได้ฝึกฝนทักษะในคัมภีร์สำคัญที่จะทำให้พัฒนาตนเองสู่การเป็นยอดนักขาย

วัตถุประสงค์

- เข้าใจกลยุทธ์เชิงพฤติกรรมของการเป็นยอดนักขายที่สามารถมัดใจลูกค้า
- ทำให้เกิดกลยุทธ์เชิงพฤติกรรมเชิงรุกเพื่อการขายและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าอย่างยั่งยืน
- ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เชิงพฤติกรรมการขายให้กลายเป็นสุขนิสัยการขาย คือขายได้อย่างมีความสุข

หัวข้อการฝึกอบรม

1. ถ้าขายไม่ได้ ยินดีแก้ไข
2. ทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าคุณคิดไม่ผิดเลยที่ซื้อของคุณ
3. เป็นฝ่ายขึ้นนำ
4. รู้จักปรับสินค้าหรือบริการให้ตอบรับได้ทุก

สถานการณ์

5. ทำตัวเป็นโค้ชหรือที่ปรึกษา อย่าเป็นผู้ขาย
6. ขอนัดหมายครั้งต่อไป ตั้งแต่ที่พบกันครั้งแรก
7. ไม่ละเลยผู้ที่อาจเป็นลูกค้า
8. เก็บเกี่ยวโอกาสที่พบโดยบังเอิญ
9. มีแผนสำหรับโอกาสใหม่ๆ แต่ละครั้ง
10. ค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า

11. รับฟังข้อเสนอแนะจากลูกค้าอยู่เสมอ
12. ถามให้ถูกคำถาม
13. บอกความจริง
14. ต้องจดบันทึก
15. รู้ช่วงเวลาและจังหวะในการขาย
16. ติดตามความต้องการของตลาดและอุตสาหกรรม
17. แสดงความกระตือรือร้น
18. ให้เครดิตที่เหมาะสมแก่ลูกค้า
19. เริ่มต้นแต่เนิ่นๆ
20. มีส่วนร่วมและกล่าวสุนทรพจน์แก่สาธารณะ ฯลฯ

รูปแบบการนำเสนอ

บรรยายประกอบกิจกรรมการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมในเกม กรณีศึกษาและเวิร์คช็อปต่างๆ โดยผู้ร่วมฝึกอบรมจะได้ฝึกเชิงปฏิบัติในทุกช่วงของการอบรม

วิทยากร

อาจารย์จารึก ชื่นสมบัติ นักบริหารและวิทยากร ด้านการบริหาร อุตสาหกรรมและการตลาดชั้นนำ

กำหนดการ	วันอังคารที่ 24 มิถุนายน 2557	บุคคลทั่วไป	<input type="checkbox"/> 3,500 + 245 = 3,745
เวลา	09.00-16.00 น.	สมาชิก, โอนเงินก่อน 17 มิ.ย. 2557	<input type="checkbox"/> 3,300 + 231 = 3,531
สถานที่	เดอะคอนเน็คชั่น MRT ลาดพร้าว	ลงทะเบียน 2 ท่าน	<input type="checkbox"/> 6,000 + 420 = 6,420

- หมายเหตุ – ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนา สามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ 200%
– ราคานี้รวมค่าเอกสารประกอบสัมมนา, อาหารกลางวัน, น้ำชา-กาแฟ



บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด

34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120

โทร./โทรสาร 02-191-2509, 089-925-4790, 081-847-6341

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com

ใบลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมสัมมนา

หลักสูตร **27 กลยุทธ์สุดยอดนักขาย ... The 27 Strategies of Super Sales**

กำหนดการ **วันอังคารที่ 24 มิถุนายน 2557 เวลา 09.00-16.00 น.**
ณ เดอะคอนเน็คชั่น MRT ลาดพร้าว

รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ฅ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<input type="checkbox"/> 3,500 + 245 = 3,745	<input type="checkbox"/> 3,745 - 105 = 3,640
สมาชิกสัมมนา, โอนเงินก่อน 17 มิ.ย. 57	<input type="checkbox"/> 3,300 + 231 = 3,531	<input type="checkbox"/> 3,531 - 99 = 3,432
ลงทะเบียน 2 ท่าน	<input type="checkbox"/> 6,000 + 420 = 6,420	<input type="checkbox"/> 6,420 - 180 = 6,240

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. ตำแหน่ง.....
2. ตำแหน่ง.....
3. ตำแหน่ง.....

• **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขที่..... หมู่.....
 อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....ต.รอก/ซอย.....
 ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....
 จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....
 โทรสาร.....ผู้ประสานงาน.....E-mail :

• ประเภทธุรกิจ.....

• ต้องการหักภาษี ฅ ที่จ่ายหรือไม่ ต้องการ ไม่ต้องการ

กรณีหักภาษี ฅ ที่จ่าย 3% ในนาม บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด เลขที่ 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 2
 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : **013555600220**
ปัญหาที่ท่านต้องการทราบในเรื่องที่สมัคร

โอนเงินเข้าบัญชี : บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์
 ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซียร์รังสิต เลขที่บัญชี **364-236239-5**
 กรุณาแนบซีใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงินมาที่ fax. เบอร์ 02-191-2509

บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด
 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120
 โทร.โทรสาร 02-191-2509, 089-925-4790, 081-847-6341, 083-134-5160
 e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com