

การพัฒนาพนักงานขาย ณ.จุดขาย



โดย

อาจารย์ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach
Leadership and Strategic Development Consultant

Pakornblog The logo for Pakornblog, featuring the word "Pakornblog" in a green, cursive-style font, followed by a stylized green leaf icon.

<http://www.pakornblog.com>

<http://www.facebook.com/pakornblog>



สำรวจแนวความคิดเกี่ยวกับงานขายของตัวเอง

- ๕ เรารักงานขายมากแค่ไหน ?
- ๕ เราเลือกทำงานขายเพราะเหตุใด ?
- ๕ งานขายให้ประโยชน์อะไรกับเรา ?
- ๕ เราตั้งเป้าหมายเป็นนักขายประเภทไหน ?



เป้าหมายและความคาดหวังของอาจารย์หลังการอบรม

- ☞ ทุกคนมีความสุขกับงานขายมากขึ้น
- ☞ ทุกคนเชื่อมั่นในตัวเองมากขึ้น
- ☞ มีเทคนิคกระตุ้นตัวเองให้สู้ๆ ได้
- ☞ ทำงานอย่างมีเป้าหมายและแผนงาน



แนวทางการฝึกอบรม

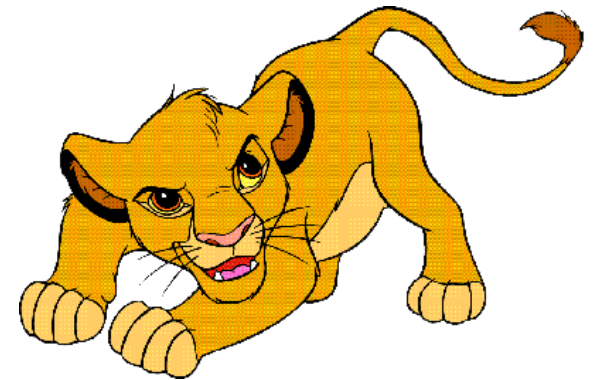
- ✎ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning)
- ✎ การบรรยายเพื่อการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
- ✎ Work Shop เพื่อสร้างความเข้าใจด้วยตัวเอง
- ✎ การ Coaching ให้มุมมองซึ่งกันและกัน
- ✎ Role Playing จำลองสถานการณ์ให้เห็นจริง
- ✎ การถาม-ตอบ เพื่อนำประสบการณ์มาใช้

“คุณต้องเป็นผู้ เรียนรู้
มิใช่แค่เพียงการ รับรู้ เท่านั้น”



สำรวจตัวเองแบบสนุกๆ

- ๕ นักขาย พญานกอินทรี
- ๕ นักขาย เล็กๆ ไม่ ใหญ่ๆสนใจ
- ๕ นักขาย นำชิมบ่อทราย
- ๕ นักขาย สารพัดประโยชน์
- ๕ นักขาย ต้อเท่านั้นที่ครองโลก
- ๕ นักขาย น้องผู้นำสงสาร
- ๕ นักขาย ผู้เชี่ยวชาญ
- ๕ นักขาย วิงสู้พิศ



ตรวจสอบสุขภาพของการทำงานขาย

- ☞ ___ มือใหม่หัดขับ ไม่มั่นใจในตัวเอง
- ☞ ___ ตาพร่ามัว มองตลาด / ลูกค้าไม่ชัดเจน
- ☞ ___ โทษคินฟ้า อากาศ และสิ่งอื่นๆรอบตัวอยู่เสมอ
- ☞ ___ จินตนาการแต่เรื่องร้ายๆ ที่จะเกิดขึ้นจากลูกค้า
- ☞ ___ เครียด กังวล เพราะยอดไม่ถึงเป้าสักที
- ☞ ___ กินแต่เนยแข็งเค็มๆ ไม่ได้คิดที่จะหาใหม่
- ☞ ___ ขาดความอบอุ่น คอยแต่ต้องการความช่วยเหลือ
- ☞ ___ เข้าใจผิด คิดว่างานขายเป็นเรื่องสบายๆ



สร้างคัมภีร์การขายของตัวเอง

- ❖ การเตรียมตัวเรื่อง 5 ฐ
- ❖ การนำเสนออย่างมืออาชีพ
- ❖ การเจรจาต่อรองแบบ WIN : WIN
- ❖ เทคนิคปิดการขายอย่างสร้างสรรค์



การเตรียมตัวเรื่อง 5 รู้

❖ รู้บริษัท

(วิสัยทัศน์, คุณค่า, เป้าหมาย, ภาพลักษณ์)

❖ รู้สินค้า

(คุณสมบัติ, จุดเด่น, ประโยชน์ต่อลูกค้า)

❖ รู้ลูกค้า

(ลูกค้าเป้าหมาย, ความต้องการซื้อ, พฤติกรรม)

❖ รู้คู่แข่ง

(เลือกคู่แข่งที่เหมาะสม, เปรียบเทียบข้อต่อข้อ)

❖ รู้จักตัวเอง

(Style, จุดเด่น, ความถนัด, เสน่ห์)



การนำเสนอขายอย่างมืออาชีพ

- ❖ 2 นาทีครึ่ง ด้วยบทพูดสร้างแรงจูงใจ
- ❖ คำถาม-คำตอบ ที่พบบ่อยๆสร้างความมั่นใจให้ลูกค้า
- ❖ ค้นหาความต้องการซื้อของลูกค้าเป็นหลัก
- ❖ นำเสนอด้วยคุณค่าที่เป็นประโยชน์
- ❖ ลูกค้าคือบุคคลสำคัญ



การเจรจาต่อรองแบบ WIN : WIN

- ❖ ทำความเข้าใจอาวุธที่จะใช้
- ❖ ทำให้ลูกค้าเปิดเผยข้อต่อรองก่อนเสมอ
- ❖ สรุปรูปข้อต่อรองของลูกค้าก่อนใช้อาวุธ
- ❖ ทำให้ลูกค้ารู้สึกเป็นผู้ชนะ
- ❖ สนุกกับการเจรจาต่อรอง
มองเป็นเรื่องธรรมชาติ



เทคนิคปิดการขายอย่างสร้างสรรค์

- ❖ ไม่รีบปิดการขายก่อนเวลาอันควร
- ❖ จับสัญญาณซื้อของลูกค้าให้ได้
- ❖ ควรผ่านการเจรจาต่อรองก่อน จึงปิดการขาย
- ❖ ปิดการขายด้วยคุณค่าที่เป็นประโยชน์ของลูกค้า
- ❖ อย่าลืมเสนอการบริการหลังการขาย





Work Shop I

: วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค

- ลูกค้าประเภทต่างๆ
- ความต้องการของลูกค้า
- ลูกค้าซื้อสินค้าเราเพราะเหตุใด (Why Buy?)
- ลูกค้าไม่ซื้อสินค้าเราเพราะเหตุใด (Why Not Buy?)
- กระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า



เทคนิคการจัด *Display* ให้โดนใจ

- ❖ ปรับเปลี่ยนอยู่เรื่อยๆ
- ❖ สอดคล้องกับเทศกาล
- ❖ สร้างสิ่งดึงดูดสายตาลูกค้า
- ❖ วัสดุ อุปกรณ์ ประกอบที่ไม่ใช่สินค้า



การใช้ POP (Point of Present) ให้เป็นประโยชน์

- ❖ เอกสารแนะนำสินค้า
- ❖ ป้ายราคาที่ตั้งจุดความสนใจ
- ❖ ส่งเสริมการขายที่ทันสมัย
- ❖ ข้อมูลทางเทคนิคที่สำคัญ (ถ้ามี)
- ❖ จุดเด่นของสินค้า



คุณสมบัติหลักของนักขายพิชิตเป้าหมาย

- ๕ ทักษะคติเชิงบวกในการทำงาน
- ๕ ยึดมั่นในวินัยการทำงาน
- ๕ มีความรับผิดชอบในเป้าหมาย
- ๕ มุ่งมั่น ทุ่มเท กับงานขายจนกว่าจะสำเร็จ
- ๕ สร้างมนุษยสัมพันธ์ที่ดี



ทัศนคติเชิงบวกในเรื่องต่างๆ (จับคู่)

๕ งานขายให้ประโยชน์อะไร ?

๕ ลูกค้าช่วยเหลือคุณเรื่องอะไรบ้าง ?

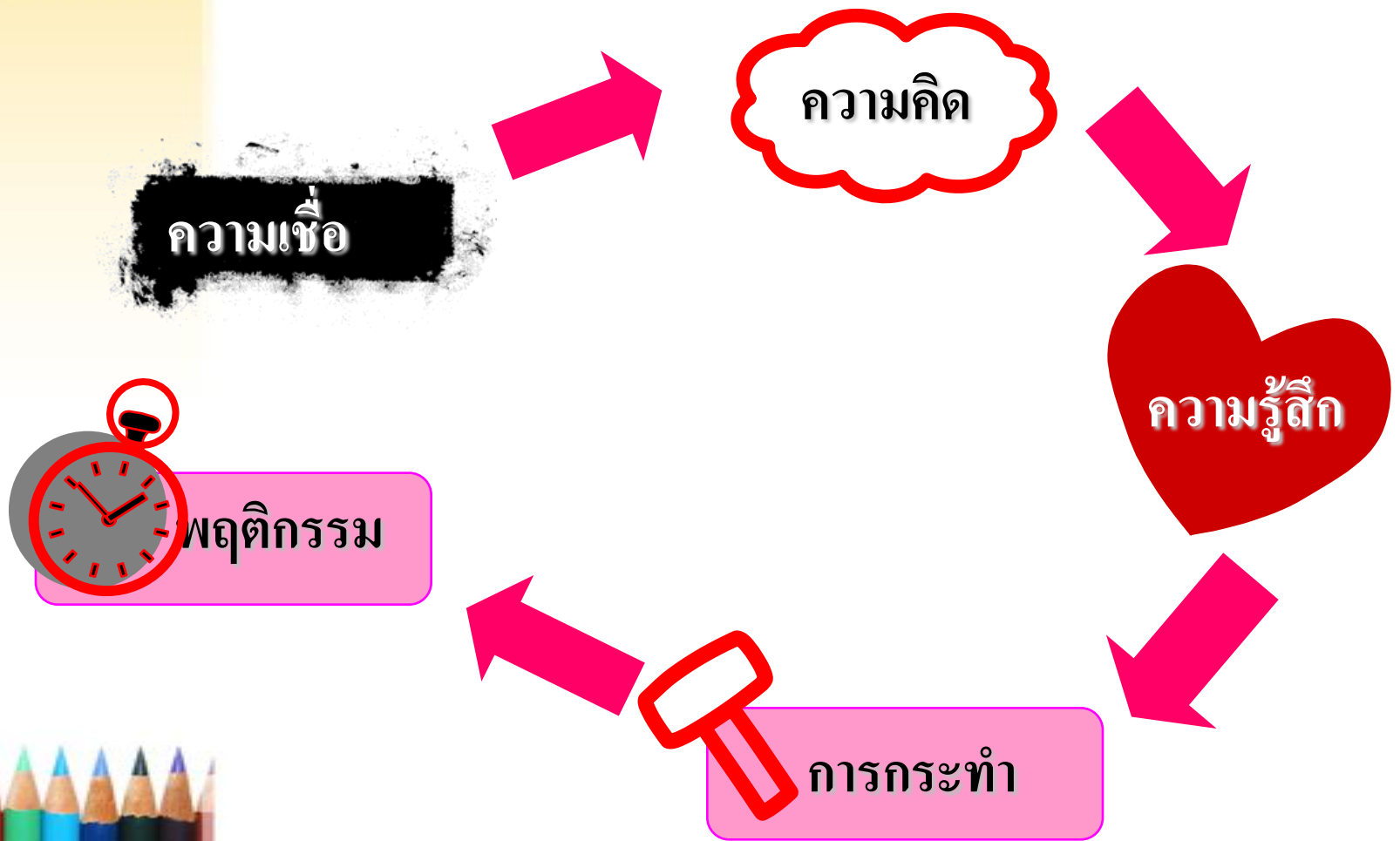
๕ หัวหน้าช่วยเหลือคุณเรื่องอะไรบ้าง ?

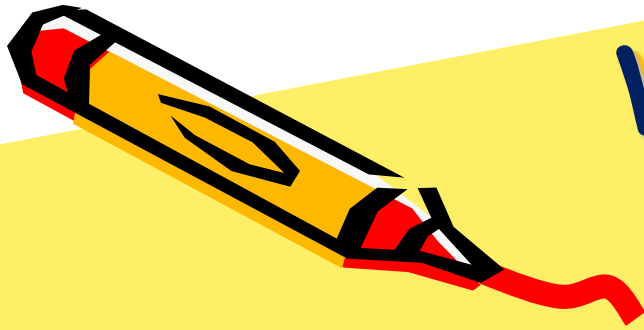
๕ บริษัทช่วยเหลือคุณเรื่องอะไรบ้าง ?

๕ เพื่อนร่วมงานช่วยเหลือคุณเรื่องอะไรบ้าง ?



วงจรพฤติกรรม

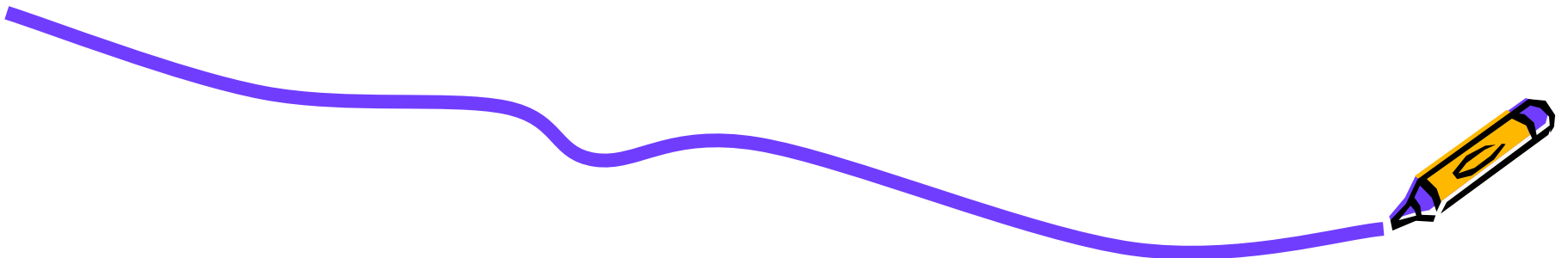




Work Shop II

: เปลี่ยนความคิดใหม่
ด้วยข้อความเชิงบวก

- ลูกค้าปฏิเสธไม่ซื้อสินค้า
- วันนี้ลูกค้าน้อย ไม่ค่อยมีคนเดิน
- เป้าหมายสูงเกิน ขายเป็นไม่ถึงเป้าสักที
- ไม่รู้จะทำอย่างไรให้ลูกค้าสนใจ



นักขายที่องค์กรต้องการ

- ☞ มองเป้าหมายเป็นเรื่องท้าทายและอยากทำได้
- ☞ รักในงานขายเป็นชีวิตจิตใจ
- ☞ ค้นหาความต้องการซื้อของลูกค้าเป็นหลัก
- ☞ มีทัศนคติเชิงบวกต่องานขาย เพื่อก้าวข้ามอุปสรรค
- ☞ วางแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ สามารถวัดผลได้
- ☞ เชื่อมั่นในตัวเอง มุ่งมั่นในเป้าหมายจนบรรลุผลสำเร็จ





แลกเปลี่ยนสิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรม

😊 เรื่องที่ชอบ

😊 เรื่องที่จะนำไปฝึกฝนเป็นประจำ

ยินดีต้อนรับ

สุดยอด

“สุดยอดนักขายพิชิตเป้าหมาย”

ขอให้ทุกคนร่ำรวยๆ

บรรลุเป้าหมายทุกคน

สวัสดีครับ

Pakornblog

<http://www.pakornblog.com>

<http://www.facebook.com/pakornblog>

