

เทคนิคการขาย
สำหรับ
นักขายในฐานะที่ปรึกษา




โดย

อาจารย์ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

Pakornblog 

† <http://www.pakornblog.com>

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




ถ้าลูกค้าชอบคุณ เชื่อคุณ ไวใจคุณ
และมี
ความมั่นใจในตัวคุณ ...
นั่นละ พวกเขา อาจจะ ซื่อจากคุณ

เจฟฟรีย์ กิโตเมอร์






นักขายหัวใจสีแดง !

- ♥ สีแดง เป็นสีของความปรารถนาอันร้อนแรง
 - ♥ สีแดง เป็นสีของความรัก
 - ♥ สีแดง เป็นสีที่เจิดจ้าที่สุด
 - ♥ สีแดง เป็นสีที่มองเห็นได้ชัดที่สุด
 - ♥ สีแดง คือ ไฟ
- 



สำรวจความคิดเห็นนักขาย Style ที่เป็นคุณ

- ♣ นักขาย พญานกอินทรี
 - ♣ นักขาย เล็กๆ ไม่ ใหญ่ๆสนใจ
 - ♣ นักขาย นำชิมบ่อทราย
 - ♣ นักขาย สารพัดประโยชน์
 - ♣ นักขาย ผู้เชี่ยวชาญตัวจริง
 - ♣ นักขาย ผู้รอบรู้ทุกเรื่อง
 - ♣ นักขาย พูดน้อยแต่ตรงประเด็น
 - ♣ นักขาย วิงสู้ฟัด
- 



แนวทางการฝึกอบรมในวันนี้

- ◆ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning)
- ◆ การ Coaching เพื่อดึงศักยภาพภายในตัวเองออกมา
- ◆ การ Workshop และแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
- ◆ Role Playing เพื่อให้เข้าใจอย่างแท้จริง
- ◆ การบ้านเพื่อนำไปฝึกฝนจนเกิดความมั่นใจ






Workshop I : สำรวจตัวเองเรื่องงานขาย

- ♠ นิยามงานขายของคุณ คืออะไร ?
- ♠ คุณมีความชอบในงานขายแค่ไหน ?
- ♠ คุณมีคุณค่าที่ลูกค้าต้องการอะไรบ้าง ?
- ♠ ถ้าต้องนำเสนอขายคุณคิดจะทำอย่างไร ?
- ♠ คุณคิดว่าคุณมีจุดอ่อนในขายขายด้านใด ?



ประเภทของนักขายลูกค้าโครงการ (องค์กร)

- ❖ นักขายเริ่มต้น (New Sales)
 - ❖ นักขายเชิงเทคนิค (Tactical Sales)
 - ❖ นักขายเชิงกลยุทธ์ (Strategic Sales)
 - ❖ นักขายเชิงการแข่งขัน (competitive Sales)
- 

ตารางการดำเนินงานขายของนักขายแต่ละประเภท

หัวข้อ	นักขายเชิงเทคนิค	นักขายเชิงกลยุทธ์	นักขายเชิงการแข่งขัน
ความสนใจ	เหตุการณ์	ขั้นตอน	ผลงาน
เรื่องที่พูดคุย	สินค้า / บริการ	ธุรกิจ	การเมือง
เรื่องที่เสนอ	เทคโนโลยี	ระบบ	การแก้ปัญหา
ด้านการเงิน	ราคา	ต้นทุน	คุณค่า
ผูกสัมพันธ์	ผู้ประกอบการ	หัวหน้างาน	ผู้บริหาร



Workshop II : คุณเป็นนักขายประเภทไหน ?


- ♠ คุณสนใจเรื่อง
- ♠ คุณคุยกับลูกค้า เรื่อง
- ♠ สิ่งที่คุณนำเสนอให้ลูกค้า คือ
- ♠ คุณเสนอให้ลูกค้าเห็นด้านการเงิน คือ
- ♠ คนที่คุณผูกสัมพันธ์ด้วย คือ

ขั้นตอนในการดำเนินงานขาย

- ♣ ประเมินโอกาสทางการขาย
- ♣ กำหนดกลยุทธ์การนำเสนอ
- ♣ วิเคราะห์บุคคลสำคัญ
- ♣ กำหนดกลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์
- ♣ วางแผนปฏิบัติงาน
- ♣ ทดสอบและปรับปรุง
- ♣ นำเสนอตามขั้นตอน



โอกาสทางการขายมีจริงหรือไม่ ?

- ♥ วิเคราะห์โครงการ
 - ♥ วิเคราะห์สภาพธุรกิจ
 - ♥ วิเคราะห์สถานะทางการเงิน
 - ♥ วิเคราะห์ความสามารถทางการเงิน
 - ♥ วิเคราะห์ความจำเป็นของโครงการ
- 



ความพร้อมในการแข่งขันเป็นอย่างไร ?

- ◆ เข้าใจเงื่อนไขในการตัดสินใจแค่ไหน ?
- ◆ ข้อเสนอแนะเหมาะสมกับโครงการหรือไม่ ?
- ◆ โครงการนี้ต้องใช้บุคลากรเกี่ยวข้องแค่ไหน ?
- ◆ ความสัมพันธ์กับลูกค้ามีมากน้อยเพียงใด ?
- ◆ ข้อเสนอโดดเด่นและเป็นหนึ่งเดียวหรือไม่ ?






ความคุ้มค่าเมื่อได้โครงการ

- ✦ มูลค่าของโครงการเท่าไร ?
- ✦ มีโครงการต่อเนื่องหรือไม่ ?
- ✦ ผลกำไรจากการขายคุ้มค่าหรือไม่ ?
- ✦ โอกาสเสี่ยงของการขาดทุนแค่ไหน ?
- ✦ คุณค่าด้านอื่นๆมีหรือไม่ ?






คุณลักษณะเด่นของนักขายในฐานะที่ปรึกษา

- ♠ มีความเชี่ยวชาญเรื่อง Solution ที่นำเสนออย่างแท้จริง
 - ♠ นำเสนอข้อมูลที่เป็นจริงในด้านเทคนิคอย่างครบถ้วน
 - ♠ สร้าง Solution ร่วมกับลูกค้า เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 - ♠ ค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้ามากกว่านำเสนอขาย
 - ♠ มุ่งมั่นที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจใน Solution
 - ♠ มีความเชื่อมั่นในตัวเอง ศักยภาพของตัวเองและเรื่องที่น่าเสนอ
- 



กระบวนการขายขั้นพื้นฐาน

- ค้นหาความต้องการซื้อของลูกค้า
 - วิเคราะห์ Solution ที่เหมาะสมเพื่อนำเสนอ
 - บริหารงานด้วย Sales Pipeline
 - เข้าถึงบุคคลที่ตัดสินใจได้ (ระดับ “C”)
 - วางแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ
 - เทคนิคการเจรจาต่อรอง
 - ดำเนินการปิดการขายแบบ WIN : WIN
- 



Workhop III :


การวางแผนการทำงานขายลูกค้าคาดหวัง

- ◆ คุณเลือกบริษัท
- ◆ ความต้องการซื้อของลูกค้า คือ
- ◆ คุณจะนำเสนอ Solution อะไร ?
- ◆ โครงการนี้อยู่ในสถานะไหน ?
- ◆ บุคคลที่คุณติดต่อสูงสุด คือ
- ◆ คุณวางแผนการดำเนินงานขายอย่างไร ?






คุณสมบัติที่ควรพัฒนาตัวเองอยู่เสมอ

- ♣ การมุ่งมั่นในเป้าหมาย
 - ♣ สร้างทัศนคติเชิงบวกในการขาย
 - ♣ การมีวินัยในตัวเอง
 - ♣ ความมีมนุษยสัมพันธ์
 - ♣ ความรับผิดชอบ
- 



Workshop IV : สร้างความมั่นใจในตัวเอง

- ♥ จุดเด่นของตัวเอง
 - ♥ ความสามารถพิเศษที่ภูมิใจ
 - ♥ เรื่องที่เคยประสบความสำเร็จในอดีต
 - ♥ แลกเปลี่ยนให้เพื่อนฟัง
- 




ก้าวข้ามขีดจำกัดของความสามารถของคุณ

1. ความเชื่อมั่นช่วยยกระดับความสามารถ
2. ความหลงใหลคลั่งไคล้ช่วยกระตุ้นความสามารถ
3. การมีเป้าหมายที่ชัดเจนช่วยกำกับทิศทาง
4. การเริ่มต้นลงมือทำ ช่วยให้ความสามารถได้ทำงาน
5. การเตรียมตัวช่วยให้ความสามารถใช้ได้ถูกต้อง
6. การฝึกฝนช่วยให้ความสามารถเฉียบคมยิ่งขึ้น
7. ความไม่ย่อท้อช่วยรักษาความสามารถ





ก้าวข้ามขีดจำกัดของความสามารถของคุณ (ต่อ)

8. ความกล้าหาญช่วยทดสอบความสามารถ
 9. ความใฝ่รู้ช่วยขยายขอบเขตความสามารถ
 10. อุปนิสัยที่ดีงามช่วยปกป้องความสามารถ
 11. ความสัมพันธ์กับผู้อื่นมีอิทธิพลต่อความสามารถ
 12. ความรับผิดชอบช่วยให้ความสามารถแข็งแกร่ง
 13. การทำงานเป็นทีมช่วยเพิ่มความสามารถเป็นทวีคูณ
- 



แลกเปลี่ยนความคิดเห็นของหลักสูตร

- ❖ สิ่งที่ชอบในการฝึกอบรม
- ❖ สิ่งที่จะนำไปปฏิบัติเป็นครั้งแรก





กุญแจแห่งความสำเร็จ คือ สายสัมพันธ์ที่ดี
ทำให้เราสามารถบรรลุเป้าหมายที่จะนำเสนอ
“**คำตอบ**” ที่สร้าง “**คุณค่า**”
และความพึงพอใจให้กับลูกค้าของเราได้
ขอให้ทุกคนร่ำรวย โชคดีครับ

Pakornblog 

‡ <http://www.pakornblog.com>

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

