

เทคนิคการขายสินค้าอุตสาหกรรม




โดย

อาจารย์ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

Pakornblog 

<http://www.pakornblog.com>

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

สำรวจแนวความคิดเกี่ยวกับงานขายของตัวเอง

- ❖ คุณอยากเป็นนักขายหรือไม่ ?
- ❖ คุณเลือกทำงานขายเพราะเหตุใด ?
- ❖ คุณรู้สึกอย่างไรกับเป้าหมายยอดขาย ?
- ❖ ลูกค้ำเป้าหมายของคุณคือกลุ่มใด ?
- ❖ คุณเชื่อมั่นว่าคุณทำยอดขายได้
ตามเป้าหมายหรือไม่ ?

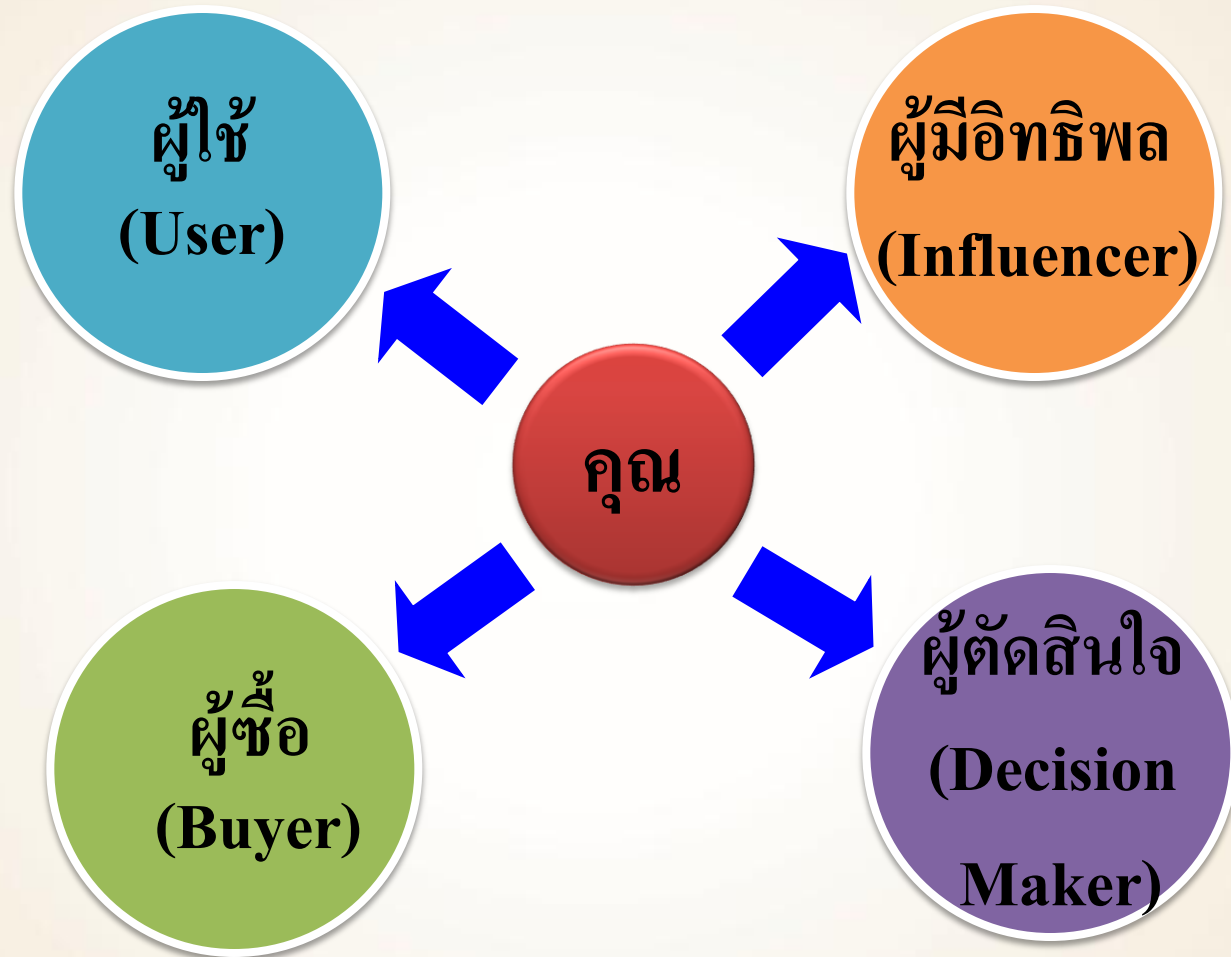
แนวความคิดเกี่ยวกับการขายสินค้าอุตสาหกรรม

- ❖ สินค้าอุตสาหกรรมต่างกับสินค้าอุปโภคบริโภคอย่างไร ?
- ❖ กระบวนการขายสินค้าอุตสาหกรรมของคุณเป็นอย่างไร ?
- ❖ คุณพบเจอปัญหา/อุปสรรคเรื่องใดบ้าง ?
- ❖ พฤติกรรมผู้บริโภคตลาดอุตสาหกรรมเป็นอย่างไร ?
- ❖ คุณติดต่อใครบ้างในบริษัทลูกค้าของคุณ ?

แนวทางการฝึกอบรมที่ใช้ในครั้งนี้

- ❖ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning)
- ❖ การโค้ชชิ่ง (Coaching) ให้ผู้เรียนดึงศักยภาพของตัวเอง
- ❖ การบรรยายเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมกัน
- ❖ กิจกรรมกระตุ้นการเรียนรู้ให้เข้าใจอย่างแท้จริง
- ❖ การบ้านเพื่อนำไปฝึกฝนและปฏิบัติจริง

กลุ่มบุคคลสำคัญที่ต้องติดต่อ



“คุณติดต่อครบทุกกลุ่มหรือไม่”

ตรวจสอบสุขภาพ: หลุมพรางที่ติดอยู่

- ❖ เป้าหมายไม่ชัดเจน และคิดว่าทำไม่ได้
- ❖ ไม่มีแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ
- ❖ กังวลกับยอดขายจนกลายเป็นความเครียด
- ❖ ท้อถอยกับงานขาย ไม่มีทางออกของปัญหา
- ❖ มองไม่เห็นลูกค้ารายใหญ่ของตัวเอง (Blue Print)
- ❖ ไม่ให้ความสำคัญกับ Sale Pipeline เท่าที่ควร
- ❖ ขาดระเบียบวินัยในการทำงานของตัวเอง
- ❖ กระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้นไม่ได้เท่าที่ควร



การเอาชนะหลุมพรางของตัวเอง

- ❖ หลุมพรางที่เจออยู่
- ❖ เอาชนะได้โดยวิธีใด ?
- ❖ การให้คำปรึกษาเบื้องต้น
- ❖ แผนงานที่จะนำไปปฏิบัติ
- ❖ คาดหวังผลลัพธ์ในเรื่องใด ?

คุณสมบัติของนักขายสินค้าอุตสาหกรรม

- ❖ มองเห็น โอกาสทางการขายอยู่เสมอ
- ❖ ค้นหาความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก
- ❖ บริหารงานขายอย่างเป็นระบบ
- ❖ ดำเนินการขายอย่างเป็นขั้นตอนชัดเจน
- ❖ พัฒนาตัวเองให้เป็นนักขายคุณภาพ
- ❖ สร้างทัศนคติเชิงบวกกับงานขาย

การเตรียมตัวเรื่องสำคัญ 5 เรื่อง

- ❖ เป้าหมายหลัก → เป้าหมายย่อย
- ❖ โอกาสทางการตลาด → ลูกค้าเป้าหมายหลัก
- ❖ ความรู้ที่สำคัญในการขาย 5 รู้
- ❖ บทพูด คำถาม-คำตอบที่พบบ่อยๆ
- ❖ การเตรียมอาวุธเพื่อเจรจาต่อรองอย่างสร้างสรรค์

เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมืออาชีพ

- ❖ สร้างโอกาสทางการขายด้วย Tele-Sales
- ❖ การนำเสนอให้เกิดความประทับใจ
- ❖ ค้นหาความต้องการซื้อด้วยคำถามสร้างพลัง
- ❖ เจรจาต่อรองให้เกิดคุณค่ากับลูกค้า
- ❖ ดำเนินการขายตามกระบวนการอย่างครบถ้วน
- ❖ ปิดการขายด้วยข้อมูลที่ผ่านการประเมินแล้ว

กำหนดขั้นตอนเปิดการขายถึงปิดการขาย

- ❖ เปิดการขายเพื่อสร้างการรับรู้เท่านั้น
- ❖ จูงใจให้เกิดความน่าสนใจด้วยข้อมูลที่ครบถ้วน
- ❖ การนำเสนอขายด้วยรูปแบบและเอกสารที่ชัดเจน
- ❖ สนับสนุนข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อกระตุ้นการซื้อ
- ❖ ประเมินสถานการณ์ด้วยความเป็นกลาง
- ❖ ปิดการขายอย่างมั่นใจในเวลาที่เหมาะสม



การสร้างแคมเปญการขายอย่างเป็นระบบ

- ❖ คุณสมบัติเด่นของคุณคืออะไร?
- ❖ สิ่งที่คุณจะเตรียมตัวก่อนการขายคืออะไรบ้าง?
- ❖ เทคนิคที่คุณเลือกใช้ในการนำเสนอขายคืออะไรบ้าง?
- ❖ คุณออกแบบขั้นตอนการขายอย่างไร?



นักขายเชิงกลยุทธ์

วิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน

- ❖ การวิเคราะห์ SWOT
- ❖ คู่แข่งรายสำคัญ
- ❖ ตารางการวิเคราะห์ ตลาด-สินค้า
- ❖ ตารางการวิเคราะห์เชิง BCG Matrix
- ❖ สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

วิเคราะห์สถานะตลาดเป้าหมาย

★ ขนาดตลาดรวม

★ โอกาสทางการตลาดของบริษัท

★ สัดส่วนตลาดที่ดำเนินการอยู่

★ ส่วนครองตลาดปัจจุบัน ___ % ของตลาดรวม

“การมองเห็นขนาดตลาดที่ชัดเจน ทำให้งานขายง่ายขึ้น”

หัวใจสำคัญของ Sales Pipeline

- ✦ มองเห็นอนาคตของตัวเองชัดเจน
- ✦ บริหารยอดขายได้แม่นยำขึ้น
- ✦ ประเมินคุณภาพงานขายของตัวเองได้
- ✦ ทำให้รู้ว่ายังสามารถทำอะไรเพิ่มบ้าง
- ✦ การทำงานอย่างมีระบบทำให้เครียดและกังวลน้อยลง
- ✦ บรรลุเป้าหมายยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง



วิธีสร้างยอดขายจาก Sales Pipeline



“ลูกค้าของเราอยู่ในสถานะไหนบ้างแล้วครับ?”

การสร้างเทคนิคการขายของตัวเอง



- ➔ เป้าหมายเปิดการขายกี่ราย / เดือน (หรือวัน)?
- ➔ โบนัสราคาสะสมที่ควรมีอยู่ตลอดเวลามูลค่าเท่าไร?
- ➔ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่จะ โทรเพื่อเข้า Sales Pipeline คือกลุ่มไหน?
- ➔ คาดว่าจะ โทรจนครบภายในเมื่อไร?
- ➔ ประเมินว่าจะปิดการขายได้กี่ราย? มูลค่าเท่าไร?

หมายเหตุ: กรอกแบบฟอร์มให้ครบถ้วน

ตารางการดำเนินงานขายของนักขายแต่ละประเภท

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

สร้างความต้องการซื้อของลูกค้า

- ❖ ลูกค้ามีความต้องการอย่างแท้จริงหรือไม่?
- ❖ โอกาสทางการขายมีจริงหรือไม่?
- ❖ ความพร้อมในการแข่งขันเป็นอย่างไร?
- ❖ โครงการนี้ความคุ้มค่ามากแค่ไหน?
- ❖ ความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นมีหรือไม่?
- ❖ กลยุทธ์ที่เลือกใช้เป็นอย่างไร?

กำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมด้วยคำถาม

- ❖ ลักษณะธุรกิจของลูกค้ากับสินค้า/บริการของเรา
- ❖ สิ่งที่จะช่วยเหลือและให้คุณค่าแก่ลูกค้าด้วยสินค้า/บริการของเรา
- ❖ ปัญหา/อุปสรรคที่ลูกค้าจะพบเจอหากไม่ใช่
- ❖ ผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นเมื่อใช้บริการแล้ว
- ❖ ความเหมาะสมในการลงทุนในระยะยาว

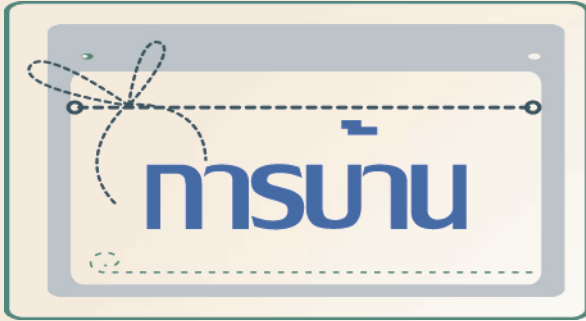


สร้างกลยุทธ์พิชิตลูกค้า

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

หลักพื้นฐานที่นักขายต้องพัฒนา

- ❖ ความรู้เกี่ยวกับ สินค้า/บริการ (Knowledge Skill)
- ❖ ความรู้ ความสามารถเกี่ยวกับการขาย (Selling Skill)
- ❖ การบริหารงานลูกค้าอย่างเป็นระบบ (Sales Pipeline)
- ❖ การกำหนดเป้าหมายและแผนการทำงาน (Goal Plan)
- ❖ การพยากรณ์ยอดขายที่แม่นยำ (Sale forecast)
- ❖ ขั้นตอนการดำเนินงานขายขององค์กร
(Process&Procedures)
- ❖ ทักษคติเชิงบวกต่องานขาย (Positive Attitude)



เทคนิคการขายสินค้าอุตสาหกรรม

- ➔ ตลาดเป้าหมายหลักที่น่าสนใจ
- ➔ คาดหวังรายได้จากกลุ่มนี้เท่าไร?
- ➔ แนวทางที่จะดำเนินการเชิงกลยุทธ์
- ➔ กำหนดเป้าหมาย Sales Pipeline ของตัวเอง

สิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรมในครั้งนี้

- ➔ เรื่องที่ได้รับ
- ➔ เรื่องที่ชอบ
- ➔ เรื่องที่จะนำไปใช้ทันที

ตลาดสินค้าอุตสาหกรรมใหญ่มาก!
กระบวนการตัดสินใจซื้อซับซ้อน
กลยุทธ์การขายต้องเจ็บคม
เทคนิคของคุณ...ต้องสุดยอดเท่านั้น

ขอให้โชคดี...สวัสดิ์ครับ

Pakornblog 

<http://www.pakornblog.com>

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