

สุดยอดนักขายพิชิตเป้าหมาย



โดย

อาจารย์ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach
Leadership and Strategic Development Consultant

Pakornblog

<http://www.pakornblog.com>

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



ปัจจัยเหล่านี้เป็น โอกาส หรือ อุปสรรค กับงานขาย

ยอดขาย

ลูกน้อง

เศรษฐกิจ

ลูกค้า

หัวหน้า

สินค้า

คู่แข่งชั้น

เป้าหมาย... GOAL !!!





แนวทางการฝึกอบรม

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

“คุณต้องเป็นผู้ เรียนรู้
มิใช่แค่เพียงการ รับรู้ เท่านั้น”





ตรวจสอบสุขภาพของการทำงานขาย

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



Work Shop I

: นักขายเชิงกลยุทธ์

- กำหนดเป้าหมายยอดขาย
- แบ่งเป็นเป้าหมายย่อย
- วางแผนการทำงาน
- กำหนดลูกค้าเป้าหมายหลัก
- แลกเปลี่ยนให้เพื่อนฟัง

หมายเหตุ :
ข้อมูลนี้จะถูกนำไปใช้ใน
Work Shop ครั้งต่อไป

การบริหารงานขายลูกค้าของตัวเอง

- ❖ กำหนดเป้าหมายให้ชัดเจน (Goal)
- ❖ สร้างพิมพ์เขียว ลูกค้าคาดหวัง (Blue Print)
- ❖ สะสมข้อมูลลูกค้าด้วย Sales Pipe line
- ❖ ตรวจสอบสถานะลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ (Evaluation Plan)
- ❖ เปลี่ยนลูกค้าคาดหวังเป็นพยากรณ์ยอดขาย (Sales Forecast)
- ❖ จัดทำรายงานให้หัวหน้า (Sales Report)

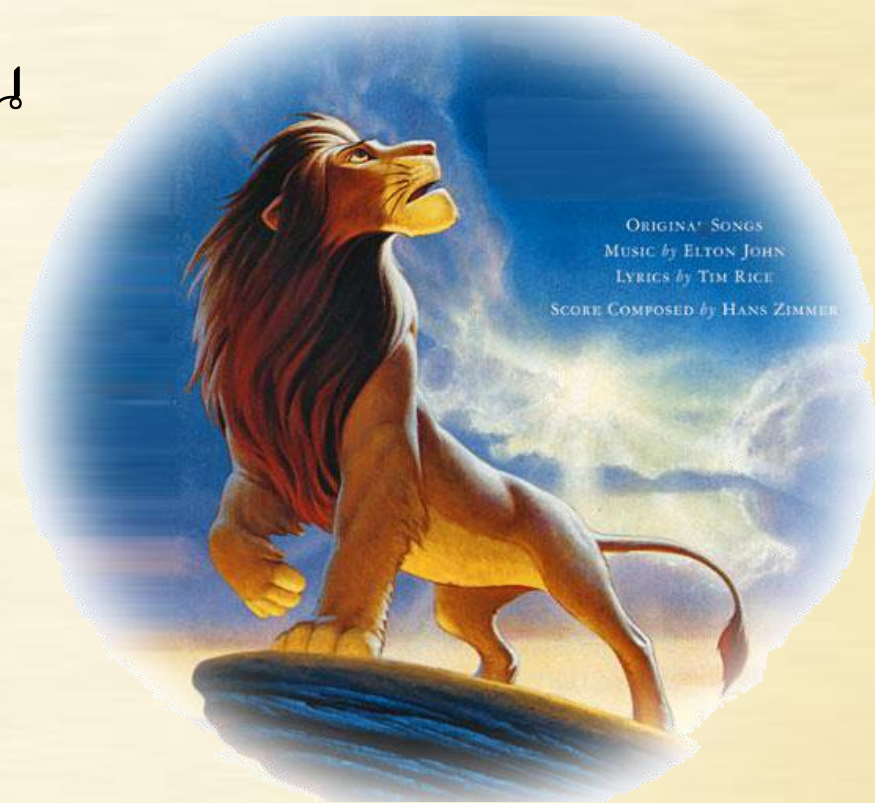
Work Shop II

: สร้างลูกค้าใหม่ด้วย Sales Pipeline



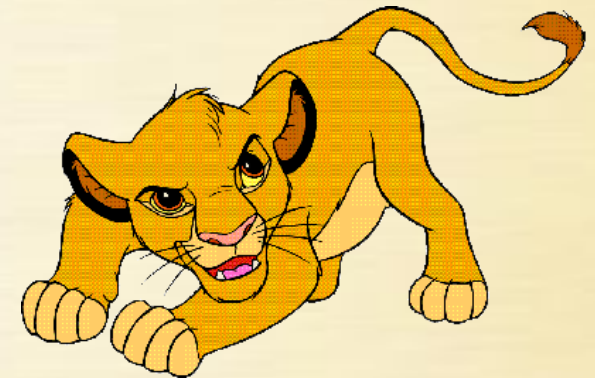
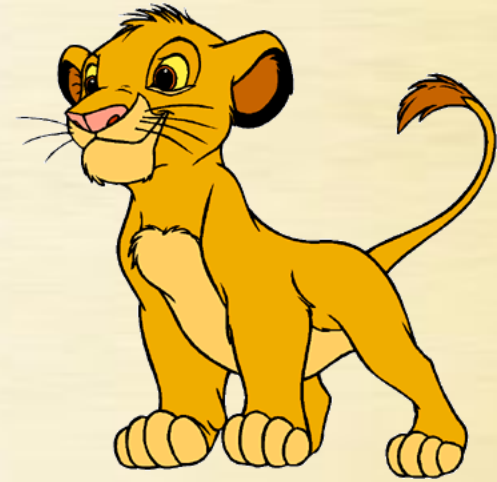
คุณสมบัติหลักของนักขายพิชิตเป้าหมาย

- ✓ ทักษะคติเชิงบวก
- ✓ วินัยในการทำงาน
- ✓ มุ่งมั่น ทุ่มเท
- ✓ มนุษย์สัมพันธ์
- ✓ ความรับผิดชอบ



คุณเป็นนักชาย Style ไหน

- ★ นักชาย พญานกอินทรี
- ★ นักชาย เล็กๆ ไม่ ใหญ่ๆสนใจ
- ★ นักชาย น้ำซึ่มบ่อทราย
- ★ นักชาย สารพัดประ โยชน์
- ★ นักชาย ต้อเท่านั้นที่ครองโลก
- ★ นักชาย น้องผู้นำสงสาร
- ★ นักชาย ผู้เชี่ยวชาญ
- ★ นักชาย วิ่งสู้ฟัด





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
- ❖ สรุปลข้อต่อรองของลูกค้าก่อนใช้อาวุธ
- ❖ ทำให้ลูกค้ารู้สึกเป็นผู้ชนะ
- ❖ สนุกกับการเจรจาต่อรอง มองเป็นเรื่องธรรมชาติ





เทคนิคปิดการขายอย่างสร้างสรรค์

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





Love

นักขายที่องค์การต้องการ

- ✓ มองเป้าหมายเป็นเรื่องท้าทายและอยากทำให้ได้
- ✓ รักในงานขายเป็นชีวิตจิตใจ
- ✓ ค้นหาความต้องการซื้อของลูกค้าเป็นหลัก
- ✓ มีทัศนคติเชิงบวกต่องานขาย เพื่อก้าวข้ามอุปสรรค
- ✓ วางแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ สามารถวัดผลได้
- ✓ เชื่อมั่นในตัวเอง มุ่งมั่นในเป้าหมายจนบรรลุผลสำเร็จ

Work Shop III

: สร้างความเชื่อมั่นในตัวเอง

- จุดเด่น
- ผลงานด้านงานขายที่ภูมิใจในอดีต
- จะทำอย่างไรกับลูกค้าในดวงใจที่มุ่งหวัง

“ ความคิดของคุณ จะควบคุมการกระทำของคุณเอง ”



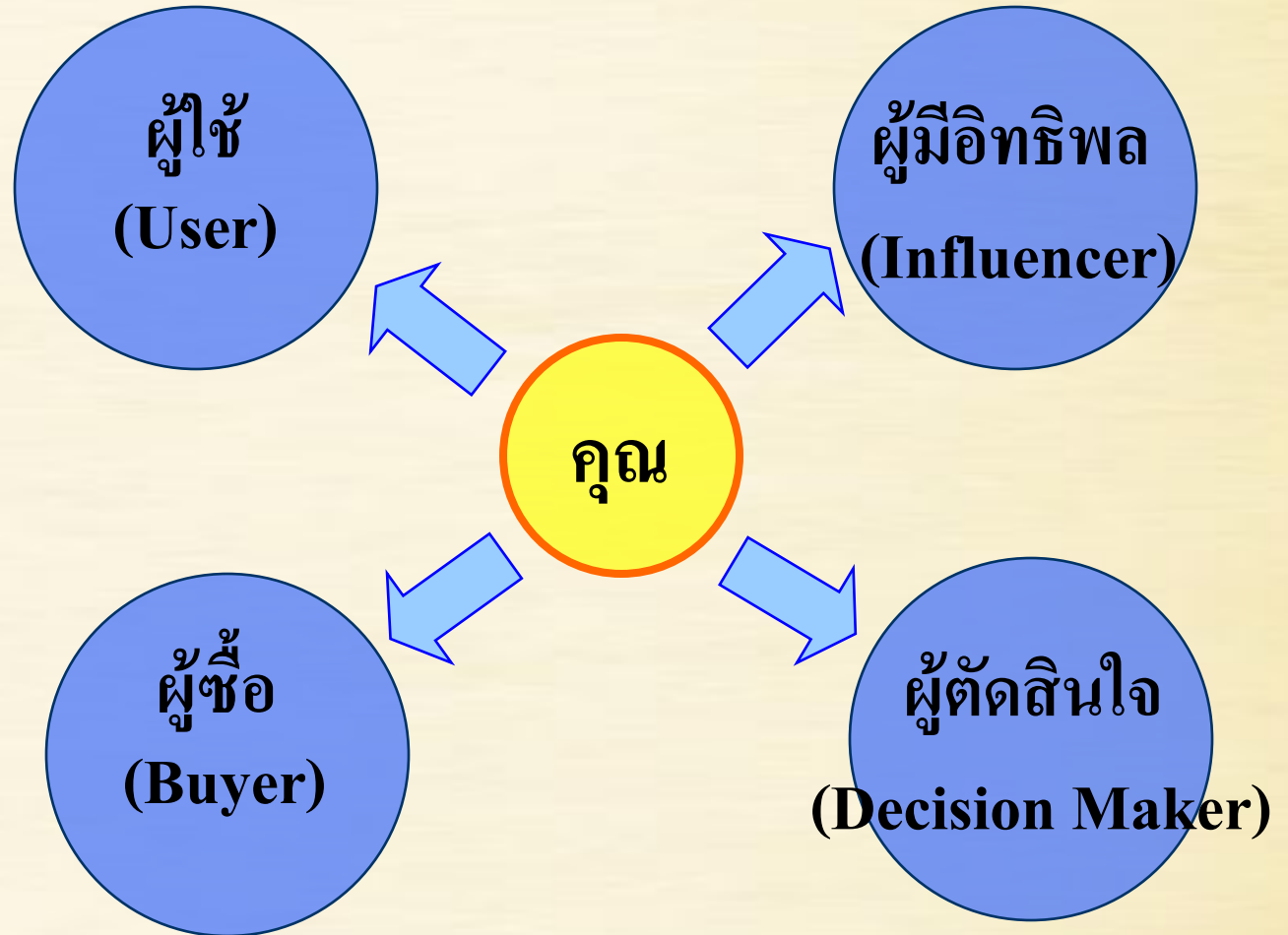
Love

คำถามที่ต้องหมั่นถามอยู่เสมอ

1. ลูกค้าของเรา คือ ใคร
2. คุณค่าตามความรู้สึกลูกค้าคืออะไร
3. คู่แข่งของเราเป็นใคร
4. ทำไมลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักจึงซื้อของจากคู่แข่ง
5. ความได้เปรียบเชิงการแข่งขันของเราคืออะไร
6. เราต้องทำอะไรที่แตกต่างไปจากเดิม เพื่อดึงดูดลูกค้าเพิ่มขึ้น
7. คุณค่าที่คุณนำเสนอให้แก่ลูกค้าคืออะไร

“ ทดลองตอบคำถามเหล่านี้กันหน่อยครับ ”

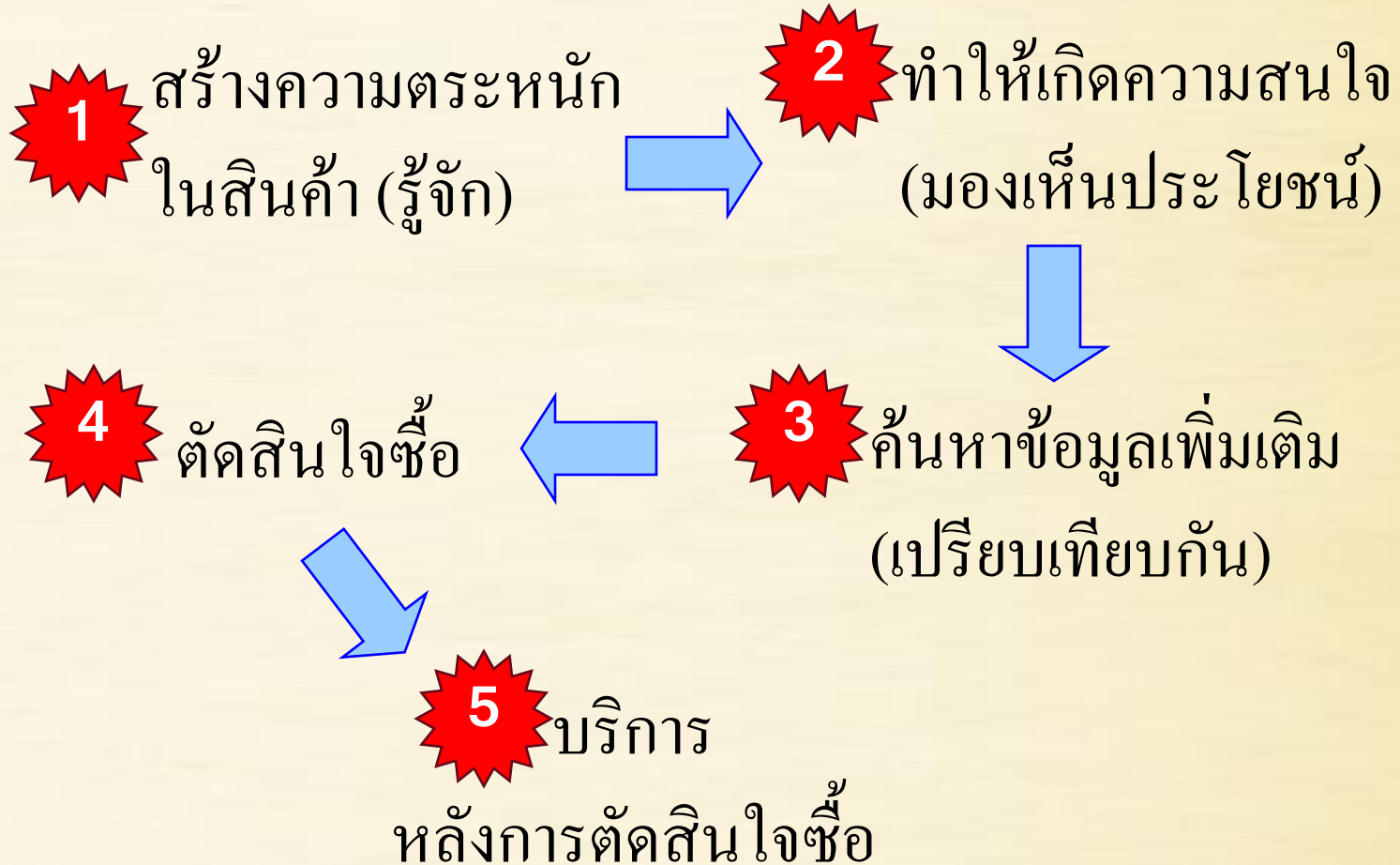
กลุ่มบุคคลที่ต้องติดต่อในองค์กรลูกค้า



“คุณติดต่อครบทุกกลุ่มหรือไม่”

Love

เรียนรู้กระบวนการตัดสินใจซื้อ



“ลูกค้าต้องผ่านกระบวนการนี้ครบจึงเกิดการซื้อ”

สรุปแนวความคิดของตัวเองใหม่

- * งานขายให้ประโยชน์อะไรกับเรา ?
- * เราอยากเป็นนักขายเพราะเหตุใด ?
- * มองเป้าหมายเป็นมุมมองเชิงบวกได้
อย่างไร ?
- * สร้างความมั่นใจในตัวเองอย่างไร ?
- * เอาชนะเป้าหมายยอดขายโดยวิธีใด ?

เคล็ดลับ 10 ประการสู่ความสำเร็จในการขาย

1. ทำสิ่งที่คุณหลงใหล
2. ตัดสินใจให้แน่นอนว่า คุณต้องการอะไร
3. หนุนเป้าหมายของคุณด้วยการไม่ยอมแพ้
แสดงความมุ่งมั่น
4. ทุ่มเทกับการเรียนรู้ตลอดชีวิต
5. ใช้เวลาของคุณอย่างคุ้มค่า





เคล็ดลับ 10 ประการสู่ความสำเร็จในการขาย (ต่อ)

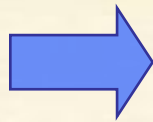
6. ทำตามอย่างผู้นำที่คุณนับถือ
7. บุคลิกลักษณะ คือ ทุกสิ่งทุกอย่าง
8. ปลดปล่อยความคิดสร้างสรรค์ที่ติดตัวมาแต่กำเนิด
9. ฝึกปฏิบัติต่อผู้อื่น อย่างที่เราอยากให้ผู้อื่นปฏิบัติต่อเรา
10. ยอมสูญเสียเพื่อความสำเร็จ

สิ่งที่คุณได้รับจากการฝึกอบรมในครั้งนี

- เรื่องที่ได้รับ
- เรื่องที่ชอบ
- เรื่องที่คุณจะนำไปปฏิบัติเป็นเรื่องแรก
คือเรื่องอะไร ?



เป้าหมาย



เป้าหมายย่อย



แผนการทำงาน

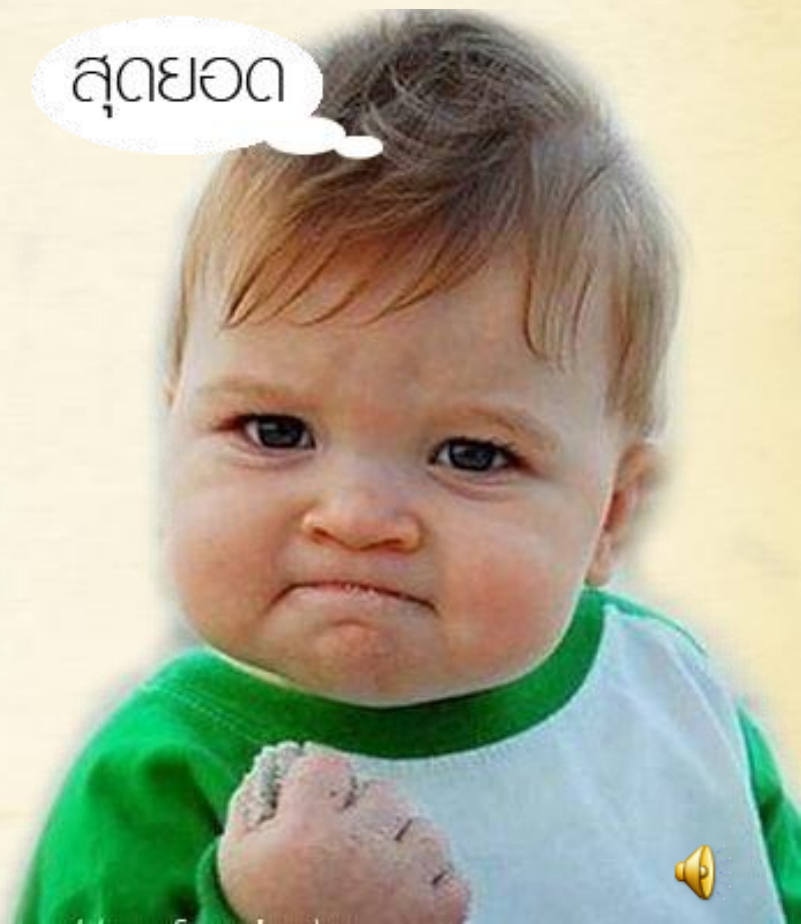


ลงมือปฏิบัติทันที

สุดยอด

คุณทำได้!

ขอให้โชคดี ร่ำรวย ทุกคน ครับ”




ความฝัน คือ สิ่งที่ยังไม่ลงมือทำ 

ความกล้า คือ ทำในสิ่งที่คุณกลัว 

“จงมุ่งมั่น อดทน ในสิ่งที่คุณทำ แล้วจะประสบความสำเร็จ”

แล้วพบกันเรื่อยๆ ได้ที่

Pakornblog 

<http://www.pakornblog.com>

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



www.entrainning.net