

การรับมือและการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย (Hybrid)

Objections handling in sales

“เคล็ดลับการขายที่สามารถทำให้ลูกค้า ตกลงซื้อ”

วันที่จัด **รุ่น** : 6 วันจันทร์ที่ 11 กรกฎาคม 2565

เวลา 09:00 – 16:30 น.

รับจำนวน 15 ท่าน

(Offline) สมาชิก: สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ

3,000 + 210 (VAT 7%) = 3,210 บาท

(Offline) บุคคลทั่วไป:

3,500 + 245 (VAT 7%) = 3,745 บาท



(Online) สมาชิก: สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ

2,500 + 175 (VAT 7%) = 2,675 บาท

(Online) บุคคลทั่วไป:

2,800 + 196 (VAT 7%) = 2,996 บาท



สิ่งที่ยากสำหรับพนักงานขาย คือการเปิดการขายให้ได้ แต่สิ่งที่ยากยิ่งกว่า คือการทำอะไรให้ลูกค้า "ตกลงซื้อ" และอุปสรรคที่ "ขัดขวาง" อยู่ ก็คือ การรับมือและการจัดการกับข้อโต้แย้งให้ "อยู่หมัด" นั่นเอง

สิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรมและสัมมนา

- พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเปิดปิดการขาย และจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิภาพสูงมาใช้
- มีจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
- ปรับเปลี่ยนทัศนคติมุมมองในการขายในแง่บวก และเข้าถึงปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขายใหม่และที่มีประสบการณ์แล้ว หัวหน้าพนักงานขาย ผู้จัดการฝ่าย



วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- การขายอย่างมีกลยุทธ์ทำได้ สร้างได้อย่างไร (ฝึกปฏิบัติจากข้อมูลสินค้าจริง เพื่อความชำนาญ จนกลายเป็นบทสนทนาการนำเสนอขาย)
 - S = Strategy กำหนด "กลยุทธ์" การนำเสนอโดยการ "ถาม" และ "พูด" ในประเด็นที่ลูกค้า "อยากฟัง" แทนการ "นำเสนอสิ่งที่เราอยากขาย"
 - S=Structure กำหนด "โครงสร้าง" จาก "สิ่งที่รู้" จากมุมมองของลูกค้า
 - S=Specific ระบุ "เฉพาะประเด็น" ที่เรา"แก้ปัญหาได้" แก่ลูกค้า
 - S=Situation ย้ำ "สถานการณ์" ที่ลูกค้ายังคงต้องเผชิญอยู่หากยังไม่"แก้ปัญหา"นั้น
- เทคนิคการถามคำถามเพื่อค้นหาปมในใจของลูกค้าก่อนจัดการข้อโต้แย้ง 4 วิธี (ฝึกปฏิบัติจากปัญหาข้อโต้แย้งจริง เพื่อความชำนาญ จนกลายเป็นบทสนทนา การถามเพื่อค้นหาปมในใจของลูกค้า)
 - เทคนิคใช้คำถามแทนการตอบ
 - เทคนิคการเลาะตะเข็บ
 - เทคนิคการแลกหมัด
 - เทคนิคการไขก๊อก
- เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้ง 8 วิธี (ฝึกปฏิบัติจากปัญหาข้อโต้แย้งจริง เพื่อความชำนาญ จนกลายเป็นบทสนทนา การจัดการข้อโต้แย้ง)
 - A-B-C Technique
 - Balanced Sheet
 - Referral
 - Boomerang
 - The Next
 - Two Choices to Close
 - Rush Hour
 - Pleasure or Pain

😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

- พนักงานขายขั้นเลิศ
- กลยุทธ์เพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา
- กลยุทธ์การบริหารลูกค้าด้วย CRM เพื่อเพิ่มยอดขายและรักษาสายสัมพันธ์

ติดต่อสอบถามเพิ่มเติมที่ อีเมล Et@tpa.or.th