

เทคนิคปิดการขายด้วย Selling Mindset & Positive Psychology

Sales Closing



ปิดการขายอย่างไรที่นักขายมืออาชีพต้องรู้

วันที่จัด วันพฤหัสบดีที่ 17 มิถุนายน 2564

เวลา 09:00 – 16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

สมาชิก : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

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

บุคคลทั่วไป : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

นักขายที่ประสบความสำเร็จนั้นย่อมพิสูจน์ด้วยยอดขายที่บรรลุเป้าหมาย จึงปฏิเสธไม่ได้ว่าการปิดการขายเป็นขั้นตอนสำคัญมากกับชีวิตนักขาย ดังนั้นการปิดการขายจึงมีเทคนิคและแนวทางหลากหลายที่มีความสอดคล้องกับสถานการณ์ที่ไม่มีสูตรสำเร็จ และด้วยความหลากหลายนี้เองทำให้ให้นักขายที่เป็นมืออาชีพจึงต้องพัฒนาตัวเองตลอดเวลาเพื่อสนับสนุนให้องค์กรมีความได้เปรียบเชิงการแข่งขันอย่างยั่งยืน

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- 1) ผู้เรียนสนุกกับการเรียนรู้พฤติกรรมลูกค้า 4 แบบด้วยหลักการจิตวิทยาทั้งภาษากายและภาษาพูด
- 2) ผู้เรียนสนุกกับขั้นตอนการขายที่ใช้ทักษะแตกต่างกันมุ่งเน้นทักษะการปิดการขาย
- 3) มีการพัฒนา Selling Mindset และ Skill set ให้ชนะใจลูกค้าทุกสถานการณ์ในยุคการแข่งขัน
- 4) มีการประยุกต์ใช้หลักการ เครื่องมือในการสร้างเทคนิคการปิดการขายในสไตล์นักขายมืออาชีพแบบคุณ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขายและบริการ, หัวหน้างาน/ผู้จัดการ, ผู้ที่สนใจ



วิทยากร คุณสุณิษา ขอบชัย

วิทยากร ที่ปรึกษา และโค้ชพัฒนาศักยภาพ

หัวข้ออบรมและสัมมนา

- เปิดศักยภาพนักขายกับการค้นหา Who am I
 - สำรวจตัวเองกับการเป็นนักขาย...ด้วยคำถามทรงพลัง
 - ภาพสำเร็จในฐานะนักขายมืออาชีพ...คนต้นแบบ
 - สร้างคุณค่านักขายทรงพลัง...สร้างได้ด้วย Growth & Fixed Mindset

Workshop : กิจกรรม Who am I

- กรอบความคิด (Mindset) นักขายที่ประสบ ขวन्दั่งเข็มทิศการขาย (Selling Mindset)
 - ทักษะคติที่ใช้ในแบบนักขายมืออาชีพ
 - คุณสมบัตินักขายที่ทุกองค์กรต้องการ
 - เปิดรับ...ปรับความคิดสไตล์ผู้ประกอบการ (Entrepreneurship)

Workshop : ประกาศเป้าหมายให้โลกรู้ (กิจกรรมจับคู่/กลุ่มเล็ก/กลุ่มใหญ่)

- โลกแห่งการขายมีขั้นมีตอนจึงจะสำเร็จ
 - แกะรอยการขาย 5 ขั้นตอน
 - เตรียมตัวด้วยหลักการ 5 ฐั
 - เคล็ดลับ...จับสัญญาณปฏิเสธเป็นการซื้อ
 - การฟังเป็น...เห็นเส้นทางทะเลภูเขา
 - การใช้คำถามทรงพลัง...สร้าง Pain Point
 - การป้อนกลับบวก...สร้างเสน่ห์
 - เทคนิคคุมเวที...ให้ลูกค้ารู้สึกชนะ (Win:Win)

Workshop : แสดงบทบาทสมมติ/ Role Play (แบ่งกลุ่มแล้วส่งตัวแทนจับสลากเป็นลูกค้าหรือนักขาย)

- ครอบเครื่องเรื่องปิดการขายสไตล์คุณ...สร้างได้
 - เทคนิคการปิดการขายกับ ลูกค้าประเภทต่างๆ
 - เทคนิคการปิดการขายด้วยชุดคำถาม
 - เทคนิคการปิดการขายด้วยหลักการจิตวิทยาเชิงบวก

Workshop : แลกเปลี่ยนมุมมองกัน