



การรับมือและการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย

Objections handling in sales



“เคล็ดลับการขายที่สามารถทำให้ลูกค้า ตกลงซื้อ”

วันที่จัด **รุ่น 27** : วันจันทร์ที่ 14 มิถุนายน 2564 สมาชิก : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท
 เวลา 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)
 สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18 บุคคลทั่วไป : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

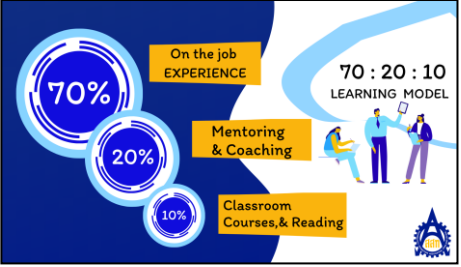
สิ่งที่ยากสำหรับพนักงานขาย คือการเปิดการขายให้ได้ แต่สิ่งที่ยากยิ่งกว่า คือการทำอะไรให้ลูกค้า "ตกลงซื้อ" และอุปสรรคที่ "ขัดขวาง" อยู่ ก็คือ การรับมือและการจัดการกับข้อโต้แย้งให้ "อยู่หมัด" นั่นเอง

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเปิดปิดการขาย และจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิผลสูงมาใช้
- มีจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
- ปรับเปลี่ยนทัศนคติมุมมองในการขายในแง่บวก และเข้าถึงปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขายใหม่และที่มีประสบการณ์แล้ว หัวหน้าพนักงานขาย ผู้จัดการฝ่าย



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" ที่เราแก้ปัญหาได้ แก่ลูกค้า
 - **S=Situation** ย้ำ "สถานการณ์" ที่ลูกค้ายังคงต้องเผชิญอยู่หากยังไม่แก้ปัญหานั้น
- **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

วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทาวี

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส

😊 **หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้** 😊

- พนักงานขายชั้นเลิศ
- กลยุทธ์เพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา
- กลยุทธ์การบริหารลูกค้าด้วย CRM เพื่อเพิ่มยอดขายและรักษาสายสัมพันธ์

ติดต่อสอบถามเพิ่มเติมที่ อีเมล Et@tpa.or.th