Spark up ... Professional Tele-sales

จุดประกาย Telesales มืออาชีพสู่ความสำเร็จในการขาย

เราพบว่า ในโลกแห่งการแข่งขันอย่างรุนแรง เฉกเช่นปัจจุบัน .... องค์กรแต่ละแห่งได้มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการแข่งขัน แย่งชิงพื้นที่ของลูกค้า ให้มากที่สุด .... อีกทั้ง เรายังพบว่า ไม่มียุคใด สมัยใด ที่บริษัทเข้าสู่สภาวะล้มละลายได้ง่าย และ รวดเร็ว เท่ายุคปัจจุบันนี้ ... อันเนื่องจากปัจจัยหลายอย่าง เช่น การแข่งขันที่รุนแรง พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนไป เทคโนโลยีที่ช่วยมนุษย์มากขึ้น ฯลฯ

การแข่งขันทางด้านการตลาดทวีความเข้มข้นขึ้นตลอดเวลา บริษัทที่สามารถทำยอดขายได้สูงอย่างสม่ำเสมอ กลยุทธ์ทางด้านการตลาดและเทคนิคการขายจึงเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งยวดต่อองค์กร

เทคนิคด้านการขายในปัจจุบันนั้น มุ่งเน้นที่การทำให้ลูกค้าพึงพอใจต่อสินค้าและบริการ ไม่ใช่เพียงแค่นำเสนอสินค้าที่มีอยู่เท่านั้น แต่ยังต้องเป็นการสนทนาที่สามารถทำให้ผู้ฟังสามารถรับรู้ได้ถึงความจริงใจในการนำเสนอสินค้า และสามารถทำให้ลูกค้ามีความรู้สึกประทับใจต่อการบริการ และรู้สึกได้ว่าสิ่งที่ผู้ขายกำลังนำเสนออยู่นั้น มีประโยชน์ต่อเขาอย่างแท้จริง

ดังนั้น องค์กรใด พนักงานคนใด ไม่ยอมปรับเปลี่ยน ไม่ยอมพัฒนา ตนเองให้มีองค์ความรู้ มีความสามารถ ให้มากกว่าคู่แข่ง องค์กรนั้นจะดำเนินธุรกิจ ด้วยความยากลำบากมาก ...

ผมตระหนักดีว่า การบรรลุประสิทธิผลการฝึกอบรมในหลักสูตรนี้ ไม่ใช่เพียงเพราะเนื้อหาในเชิงวิชาการ ทฤษฎีต่างๆ แต่หลักสูตรนี้จะบรรลุประสิทธิผลสูงสุด ต้องเกิดการความรู้สึกที่เปี่ยมด้วยกำลังใจ จนเกิดแรงบันดาลใจที่ต้องการจะไปถึงเส้นชัยแห่งความสำเร็จ ...

● Mr. Waiwit Saeng-Alangkarn ●
Tel. 08-6661- 1616, 08-666-2121// Fax. 0 2349 6041
E-Mail : waiwit@MrWaiwit.com // www.MrWaiwit.com

วัตถุประสงค์

(1) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีทัศนคติเชิงบวก และแรงบันดาลใจในการทำงาน

(2) กระตุ้นให้พนักงานมีเป้าหมาย พร้อมเรียนรู้ และ พัฒนาตนเอง

(3) พัฒนาพนักงานมีทักษะการสื่อสารเชิงบวก และ การเป็น Tele sales ที่ยอดเยี่ยม

หัวข้ออบรม

Module 1 : เสริมสร้างศักยภาพในการขาย (Effective Selling)

- กฎแห่งการขาย
- บทบาทและหน้าที่ของนักขาย
- พลังแห่งความคิดเชิงบวกในการขาย
- เคล็ดลับการขายอย่างเหนือชั้น
- การวางเป้าหมาย วางเส้นทางสู่ความสำเร็จในการขาย

Module 2 : เคล็ดลับการเป็น Tele sale ที่ประสบความสำเร็จ

- เทคนิคการ Cold Call การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจทางโทรศัพท์
- เทคนิคการสื่อสารสร้างความประทับใจ :
  - การฟัง
  - น้ำเสียง
  - การตั้งคำถามที่มีประสิทธิภาพ
  - การจับประเด็น ค้าหาความต้องการ
  - การนำเสนอให้ตรงใจ
- เคล็ดลับการใช้ น้ำเสียง และ คำพูดที่มีประสิทธิภาพ
- การวางแผนก่อนโทรศัพท์
- สร้างประโยคเปิดสนทนาที่สร้างความประทับใจ
- เทคนิควิเคราะห์ลูกค้าว่าลูกค้าสนใจแล้วหรือยัง
- เทคนิคการรับมือเมื่อถูกลูกค้าปฏิเสธ
- **กุญแจ 7 ประการ ... เปิดประตูสู่ Super Telesales**
- **Workshop** :: ออกแบบบทสนทนาเพื่อการขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ
- สรุป คำถาม คำตอบ

● Mr. Waiwit Saeng-Alangkarn ●
Tel. 08-6661- 1616, 08-666-2121// Fax. 0 2349 6041
E-Mail : waiwit@MrWaiwit.com // www.MrWaiwit.com

แนวทางการสัมมนา

ผมได้เน้นการสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นผมจึงได้ออกแบบการฝึกอบรมให้มีองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม โต้ตอบกันอยู่ตลอดเวลา และที่สำคัญที่สุด คือการให้กำลังใจ สร้างแรงบันดาลใจ ให้เกิดความรู้สึกอยากเปลี่ยนแปลงพัฒนาตนเองสู่ความเป็นเลิศ

ผมจึงสามารถให้ความมั่นใจแก่ท่านได้ ว่าผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วยสาระ ความรู้ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการฝึกอบรม

ผลที่ได้ คือ

- สร้างบรรยากาศ แห่งการเรียนรู้ มีความสนุกสนาน เป็นกันเอง กล้าแสดงความคิดเห็น กล้าแสดงออก
- สร้างทัศนะคติเชิงบวกแก่ผู้เข้าอบรม
- กระตุ้นให้พนักงานตอบคำถาม และ แสดงความคิดเห็น
- สอดแทรกบทเรียนการทำงานเป็นทีม มีความสามัคคี ร่วมมือร่วมใจเพื่อไปให้ถึงเป้าหมาย
- สอดแทรกบทเรียนของการให้บริการ
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีของผู้เข้าอบรม

• Mr. Waiwit Saeng-Alangkarn •
Tel. 08-6661- 1616, 08-666-2121// Fax. 0 2349 6041
E-Mail : waiwit@MrWaiwit.com // www.MrWaiwit.com

เกี่ยวกับ วิทยากร....

อ.ไววิทย์ แสงอลังการ หรืออีกชื่อหนึ่งที่ผู้เข้าอบรมมักเรียกอย่างคุ้นเคยว่า **อ.ไวท์** เป็นหนึ่งในผู้มีพรสวรรค์ในการสรรค์สร้างการฝึกอบรม สัมมนา ให้เป็นเรื่องสนุก ให้ผู้เข้าอบรมเปี่ยมด้วยความสุข กำลังใจ แรงบันดาลใจ ซึ่งเป็นจุดกำเนิดแห่งความเรียนรู้ และพัฒนาตลอดชีวิต

อ.ไวท์ ได้ห้นมาเป็นวิทยาอิสระ มืออาชีพ เมื่อ 10 ปีที่ผ่านมา และเป็นวิทยากรที่ทำสถิติโดยได้ถูกรับเชิญให้ไปบรรยายกับองค์กรชั้นนำทั่วประเทศมาแล้วมากกว่า 1,000 บริษัท สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.MrWaiwit.com

- วิทยากรรับเชิญหลายสถาบัน
- MD บ. Service Professional
- อดีตผู้บริหาร บ. Federal Express (FedEx)
- อดีตผู้บริหาร บ. AIS
- อดีตผู้บริหาร บ. Chevalier
- อดีตวิศวกรควบคุมการสื่อสารดาวเทียม

● Mr. Waiwit Saeng-Alangkarn ●
Tel. 08-6661- 1616, 08-666-2121// Fax. 0 2349 6041
E-Mail : waiwit@MrWaiwit.com // www.MrWaiwit.com