

SPARK UP PROFESSIONAL TELE-SALES

จุดประกาย **Tele-sales** มืออาชีพ
สู่ความสำเร็จในการขาย

Conduct By :
Mr. Waiwit (White)

OUR LEARNING PROGRAM

- ✓ กฎแห่งการขาย
- ✓ บทบาทและหน้าที่ของนักขาย
- ✓ เคล็ดลับการใช้ น้ำเสียง และ คำพูดที่มีประสิทธิภาพ
- ✓ เทคนิคการรับมือเมื่อถูกลูกค้าปฏิเสธ

ติดตามผลงานได้ที่



สนใจติดต่อ

Spark up ... Professional Tele-sales

จุดประกาย Tele-sales มืออาชีพสู่ความสำเร็จในการขาย

หลักการและเหตุผล

เราพบว่า ในโลกแห่งการแข่งขันอย่างรุนแรง เจกเช่นปัจจุบัน องค์กรแต่ละแห่งได้มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการแข่งขัน แย่งชิงพื้นที่ของลูกค้า ให้มากที่สุด อีกทั้ง เรายังพบว่า ไม่มียุคใดสมัยใด ที่บริษัทเข้าสู่สภาวะล้มละลายได้ง่าย และ รวดเร็ว เท่ายุคปัจจุบันนี้ ... อันเนื่องจากปัจจัยหลายอย่าง เช่น การแข่งขันที่รุนแรง พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนไป เทคโนโลยีที่ช่วยมนุษย์มากขึ้น ฯลฯ

การแข่งขันทางการตลาดทวีความเข้มข้นขึ้นตลอดเวลา บริษัทที่สามารถทำยอดขายได้สูงอย่างสม่ำเสมอ กลยุทธ์ทางการตลาดและเทคนิคการขายจึงเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งยวดต่อองค์กร

เทคนิคด้านการขายในปัจจุบันนั้น มุ่งเน้นที่การทำให้ลูกค้าพึงพอใจต่อสินค้าและบริการ ไม่ใช่เพียงแค่นำเสนอสินค้าที่มีอยู่เท่านั้น แต่ยังคงต้องเป็นการสนทนาที่สามารถทำให้ผู้ฟังสามารถรับรู้ได้ถึงความจริงใจในการนำเสนอสินค้า และสามารถทำให้ลูกค้ามีความรู้สึกประทับใจต่อการบริการและรู้สึกได้ว่าสิ่งที่ผู้ขายกำลังนำเสนออยู่นั้น มีประโยชน์ต่อเขาอย่างแท้จริง

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

ผมตระหนักดีว่า การบรรลุประสิทธิภาพการฝึกอบรมในหลักสูตรนี้ ไม่ใช่เพียงเพราะเนื้อหาในเชิงวิชาการ ทฤษฎีต่างๆ แต่หลักสูตรนี้จะบรรลุประสิทธิภาพสูงสุด ต้องเกิดการความรู้สึกที่เปี่ยมด้วยกำลังใจ จนเกิดแรงบันดาลใจที่ต้องการจะไปถึงเส้นชัยแห่งความสำเร็จ ...

หัวข้ออบรม

วัตถุประสงค์:

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีทัศนคติเชิงบวก และแรงบันดาลใจในการทำงาน
- กระตุ้นให้พนักงานมีเป้าหมาย พร้อมเรียนรู้ และ พัฒนาตนเอง
- พัฒนาพนักงานมีทักษะการสื่อสารเชิงบวก และ การเป็น Tele sales ที่ยอดเยี่ยม

Module 1: เสริมสร้างศักยภาพในการขาย (Effective Selling)

- กฎแห่งการขาย
- บทบาทและหน้าที่ของนักขาย
- พลังแห่งความคิดเชิงบวกในการขาย
- เคล็ดลับการขายอย่างเหนือชั้น
- การวางเป้าหมาย วางเส้นทางสู่ความสำเร็จในการขาย

หัวข้ออบรม

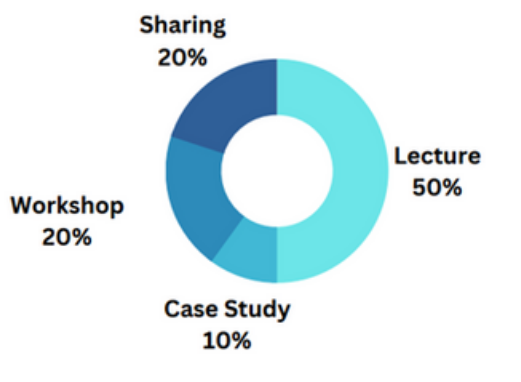
Module 2 : เคล็ดลับการเป็น Tele sale ที่ประสบความสำเร็จ

- เทคนิคการ Cold Call การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจทางโทรศัพท์
- เทคนิคการสื่อสารสร้างความประทับใจ :
 - การฟัง
 - น้ำเสียง
 - การตั้งคำถามที่มีประสิทธิภาพ
 - การจับประเด็น ค้นหาความต้องการ
 - การนำเสนอให้ตรงใจ
- การวางแผนก่อนโทรศัพท์
- เคล็ดลับการใช้ น้ำเสียง และ คำพูดที่มีประสิทธิภาพ
- สื่อสารอย่างไร ไม่ให้เหมือนมิจดาชีพ
- สร้างประโยชน์เปิดสนทนาที่สร้างความประทับใจ
- เทคนิควิเคราะห์ลูกค้าว่าลูกค้าสนใจแล้วหรือยัง
- เทคนิคการรับมือเมื่อถูกลูกค้าปฏิเสธ
- **กฎแฉ 7 ประการ ... เปิดประตูสู่ Super Tele-sales**
- **Workshop** :: ออกแบบบทสนทนาเพื่อการขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ
- สรุป คำถาม คำตอบ

แนวทางอบรม

ผมได้เน้นการสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นผมจึงได้ออกแบบการฝึกอบรมให้มีองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม โต้ตอบกันอยู่ตลอดเวลา

ผมจึงสามารถให้ความมั่นใจแก่ท่านได้ ว่าผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วยสาระ ความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการฝึกอบรม



ผลลัพธ์ที่ได้

- สร้างบรรยากาศ แห่งการเรียนรู้ มีความสุขในการเรียนรู้ กล้าแสดงความคิดเห็น
- สร้างทัศนคติเชิงบวกแก่ผู้เข้าอบรม
- สร้างการมีส่วนร่วม ผู้เรียนกล้าตอบคำถาม และ แสดงความคิดเห็น
- สร้างพลังบวก และ ทัศนคติเชิงบวกในการทำงาน เพื่อเปิดใจ นำความรู้ไปปฏิบัติ
- สามารถจัดการรับมือกับคำปฏิเสธได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- พัฒนากทักษะทักษะการสื่อสารเชิงบวก

เกี่ยวกับ วิทยากร

อ.ไววิทย์ แสงอลังการ หรืออีกชื่อหนึ่งที่ผู้เข้าอบรมมักเรียกอย่างคุ้นเคยว่า อ.ไวท์ เป็นหนึ่งในผู้มีความสามารถในการสรรค์สร้างการฝึกอบรมสัมมนา ให้เป็นเรื่องสนุก ให้ผู้เข้าอบรมเปี่ยมด้วยความสุข กำลังใจ แรงบันดาลใจ ซึ่งเป็นจุดกำเนิดแห่งการเรียนรู้ และพัฒนาตลอดชีวิต

อ.ไวท์ คร่ำหวอดอยู่ในวงการวิทยากร และนักพัฒนาบุคคล มากกว่า 20 ปี และเป็นวิทยากรที่ได้ถูกรับเชิญให้ไปบรรยายกับองค์กรชั้นนำทั่วประเทศมาแล้วมากกว่า 1,000 บริษัท สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.MrWaiwit.com

- วิทยากรรับเชิญหลายสถาบัน
- MD U. Service Professional
- Co-Founder : Connect ED
- Co-Founder : Cost Innovation
- อดีตผู้บริหาร บ. Federal Express (FedEx)
- อดีตผู้บริหาร บมจ. AIS
- อดีตผู้บริหาร บ. Chevalier
- อดีตวิศวกรดาวเทียม บมจ. ดาวเทียมไทยคม



Waiwit F.

อ.ไววิทย์ แสงอลังการ (ไวท์)