

โปรแกรมฝึกอบรมหลักสูตร : เทคนิคการขายสินค้าอุตสาหกรรม

ระยะเวลาในการฝึกอบรม : 1 วัน เวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากร : อาจารย์ อมร ถาวรมาศ

การตัดสินใจซื้อสินค้าอุตสาหกรรมไม่ใช่เรื่องง่าย นักขายสินค้าอุตสาหกรรมต้องมีการวางแผนงานและกลยุทธ์ที่ดี ทั้งยังต้องใช้ทักษะความรู้ความสามารถในการเจรจาเสนอการขาย และปิดการขายกับบุคคลหลายประเภทเพราะสินค้าอุตสาหกรรมมีความแตกต่างจากการสินค้าประเภทอื่นๆ ผู้ซื้อสินค้าอุตสาหกรรมต้องทำการตัดสินใจซื้อบนพื้นฐานของความคุ้มค่าในการลงทุนเป็นสำคัญ ซึ่งการตัดสินใจซื้อสินค้าอุตสาหกรรมรายการหนึ่งๆ นั้น จะต้องสามารถตอบโจทย์ความต้องการได้อย่างครบถ้วน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของความสอดคล้องกับกระบวนการผลิต คุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้ ความสามารถในการลดระยะเวลาหรือขั้นตอนการผลิต ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีสมัยใหม่และอีกหลายๆ ปัจจัย ขึ้นอยู่กับประเภทของกระบวนการผลิตและโรงงานอุตสาหกรรมนั้นๆ ประกอบกับการตัดสินใจซื้อต้องได้รับความเห็นชอบจากผู้มีอำนาจในการจัดซื้อจัดจ้างจากหลายคน ซึ่งอาจมีการกำหนดคุณลักษณะสินค้าและงบประมาณการจัดซื้อเบื้องต้นไว้ก่อนแล้ว กระบวนการซื้อขายสินค้าอุตสาหกรรมจึงต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร

สถานการณ์ในตลาดการซื้อขายสินค้าอุตสาหกรรมปัจจุบันมีการแข่งขันกันหลายรูปแบบ นักขายสินค้าอุตสาหกรรมและทีมงานจำเป็นต้องเรียนรู้กลยุทธ์ เทคนิคต่างๆ ในการขายสินค้าอุตสาหกรรม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขายสินค้าอุตสาหกรรมให้มีศักยภาพมากขึ้น การเรียนรู้จากผู้ที่มีประสบการณ์ความสำเร็จ และได้สะสมประสบการณ์มาเป็นเวลานาน ย่อมทำให้นักขายสินค้าอุตสาหกรรมมีมุมมองทั้งในเชิงกว้างและเชิงลึกมากขึ้น เป็นการเสริมสร้างขีดความสามารถของนักขายสินค้าอุตสาหกรรมและทีมงานให้มีความแข็งแกร่ง ก้าวสู่การเป็นนักขายสินค้าอุตสาหกรรมมืออาชีพได้อย่างเต็มภาคภูมิ

การอบรมหลักสูตร เทคนิคการขายสินค้าอุตสาหกรรม จะเป็นบันไดให้คุณก้าวสู่การเป็นนักขายสินค้าอุตสาหกรรมมืออาชีพได้ด้วยวิทยากรผู้เชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ในความสำเร็จในการขายสินค้าอุตสาหกรรมมายาวนานกว่า 20 ปี ซึ่งพร้อมที่จะเพิ่มพูนความรู้และทักษะการขายสินค้าอุตสาหกรรมที่จำเป็นเพื่อนักขายสินค้าอุตสาหกรรมมืออาชีพ โดยเฉพาะ

ประโยชน์ที่จะได้รับ

- เสริมสร้างทักษะการรุกเข้าหากลุ่มเป้าหมายได้อย่างชาญฉลาด
- เพิ่มโอกาสปิดการขายและรักษายอดขายไว้
- สามารถเชื่อมโยงความต้องการของลูกค้าให้เข้ากับคุณลักษณะของสินค้าและบริการได้อย่างเหมาะสม
- สามารถสร้างจุดที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของสินค้าที่ลูกค้าต้องตัดสินใจเลือกซื้อได้อย่างครอบคลุม
- สามารถเป็นนักขายสินค้าอุตสาหกรรมแบบที่ปรึกษาได้
- สามารถก้าวสู่การเป็นนักขายสินค้าอุตสาหกรรมมืออาชีพ

ผู้ที่ควรเข้าอบรม

เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องเสนอสินค้าผ่าน ฝ่ายจัดซื้อของบริษัทต่าง ๆ หรือสินค้าที่ขายให้องค์กรต่าง ๆ ที่ไม่ได้ขายให้ ผู้บริโภคโดยตรง สินค้าอุตสาหกรรม

หัวข้อการอบรม

- การเตรียมความพร้อมของนักขายสินค้าอุตสาหกรรมและเทคนิคการเสนอขาย
- ความแตกต่างระหว่างการขายสินค้าอุตสาหกรรมกับสินค้าประเภทอื่น
- ความเป็น “มืออาชีพ” ของนักขายสินค้าอุตสาหกรรม
- การเตรียมความพร้อมของนักขายสินค้าอุตสาหกรรม
- การวางแผนในการขายสินค้าอุตสาหกรรม
- การเสนอขาย “จุดขาย” และ “ผลประโยชน์ที่ลูกค้าต้องการ”
- การตอบข้อโต้แย้ง การเปิดการขาย และการทำงานเป็นทีม
- ทำไมคนเราจึงตั้งข้อโต้แย้งและลูกค้าสินค้าอุตสาหกรรมจะมีข้อโต้แย้งเรื่องอะไรบ้าง
- การวิเคราะห์และค้นหาเบื้องหลังของข้อโต้แย้ง
- การหาข้อขัดแย้งของสินค้าและบริการเพื่อตอบข้อโต้แย้ง
- จังหวะและเทคนิคในการตอบข้อโต้แย้ง
- จะปิดการขายได้เมื่อไหร่และอย่างไร

การพัฒนาวิธีการขายแบบเป็นทีม

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อภาจาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



id-line: pisit131918