

ทักษะการสื่อสารอย่างมีชั้นเชิงสำหรับพนักงานขาย

Communication Skills for Sales

📌 หลักการและเหตุผล

ทักษะการสื่อสารเป็นทักษะที่มีความสำคัญของนักขายทุกคนเพราะไม่เพียงแต่นักขายต้องสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพกับลูกค้าภายนอกเพื่อสร้างความพึงพอใจและปิดยอดขายสร้างรายได้ให้องค์กร แต่นักขายยังต้องใช้ทักษะการสื่อสารกับเพื่อนร่วมงานภายในองค์กรเพื่อให้มั่นใจว่าองค์กรได้ส่งมอบสินค้าและบริการตามที่ได้สัญญากับลูกค้าเอาไว้อีกด้วย

ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงได้ออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ความสำคัญของการสื่อสาร องค์ประกอบของการสื่อสาร การใช้เครื่องมือสื่อสารในการติดต่อกับลูกค้า ค้นหาสไตล์การสื่อสารที่เป็นจุดแข็งของตนเองและวิธีการอ่านสไตล์การสื่อสารของลูกค้าทั้งภายในและภายนอก พิเศษสุดสำหรับหลักสูตรนี้ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกปฏิบัติผ่านกิจกรรมบทบาทสมมติเพื่อพัฒนาการสื่อสารของตนเองด้วย

📌 วัตถุประสงค์

- เรียนรู้สไตล์การสื่อสารของตนเอง
- สามารถวิเคราะห์สไตล์การสื่อสารของลูกค้า
- สามารถปรับสไตล์การสื่อสารของตนเองให้เข้ากับลูกค้า ประเภทต่างๆ
- เพิ่มประสิทธิภาพการสื่อสารกับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
- สามารถใช้เครื่องมือในการสื่อสารอย่างเหมาะสม

📌 เนื้อหา

- ความสำคัญและองค์ประกอบของการสื่อสารที่ดี
- เรียนรู้สไตล์การสื่อสารของนักขายมืออาชีพ
- เทคนิคการปรับสไตล์เพิ่มประสิทธิภาพการสื่อสารกับลูกค้า
- ทักษะที่สำคัญในการสื่อสารกับลูกค้า
- เทคนิคการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ในการสื่อสารของนักขาย
- สิ่งที่ควรทำและไม่ควรทำในการสื่อสารสำหรับนักขาย

📌 วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

📌 วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ

📌 เหมาะสำหรับ

ผู้จัดการขาย (Sales Manager) ผู้จัดการการตลาด (Marketing Manager) ผู้บริหารงานขาย (Sales Management) หัวหน้าทีมขาย (Sales Supervisor) หัวหน้าทีมการตลาด (Marketing Supervisor) พนักงานขาย (Sales Executive) เจ้าหน้าที่ขาย (Sales Officer)