

เทคนิคการขาย Solution ให้แก่ลูกค้า

Successful Solution-Selling

🔥 หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้จะทำให้นักขายได้ตระหนักถึงการเปลี่ยนแปลง และได้เรียนรู้ถึงแนวทาง วิธีการปรับตัวให้ อยู่รอดได้ใน ตลาดปัจจุบันที่มีผู้เล่นอยู่มากมาย ตลาดในยุคปัจจุบันนี้เป็นตลาด ที่มีการแข่งขันสูง และเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา มีสินค้าจากค่ายต่างๆ ให้เลือกมากมาย มีช่องทาง การตลาดที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว และหลากหลาย ทำให้การ รับรู้ถึงคุณสมบัติต่างๆ ของสินค้าไม่ค่อยแตกต่างกันมากนัก

หลักสูตรนี้ จะทำให้นักขายได้ทราบถึงแนวคิดการขายที่ไม่ใช่เป็นการขายสินค้าที่มีอยู่แต่ เป็นการขายสิ่งที่ลูกค้า ต้องการสิ่งที่ลูกค้ามองหา แม้ว่าบางครั้งสิ่งนั้นลูกค้าเองก็ไม่ทราบว่าคืออะไร

หลายๆ ครั้ง เราถามคนที่อยู่ในอาชีพขายว่าเขาขายอะไรส่วนใหญ่มักจะตอบว่า ผม/หนู ขายสินค้าตัวนั้น ตัวนี้ และอธิบายสรรพคุณ (Features/Functions) ของสินค้าตัวนั้นได้เป็นอย่างดี โดยไม่ได้คำนึงถึงความต้องการหรือ ปัญหาของลูกค้าว่า สินค้าของตัวเป็นคำตอบ (Solution) ของลูกค้าหรือเปล่า

พนักงานทั่วไปมักจะปล่อยให้มันเป็นภาระของลูกค้าเองว่า จะนำสินค้าของตนเองไปใช้ประโยชน์ ได้อย่างไร แต่หารู้ ไม่ว่าการขายที่เน้นเรื่องสินค้าเท่านั้น มักจะนำมาซึ่งคู่แข่ง และก็จะจบลง

🔥 เนื้อหา

1. การเตรียมพร้อมของนักขาย Solution
 - การเตรียมพร้อมทั้งในเรื่องของความรู้ (Knowledge) ทักษะ (Attitude) กระบวนการขาย (Skill of Selling) และนิสัย (Habits) ของพนักงานขาย
 - การวางแผนและค้นคว้าข้อมูลก่อนการติดต่อ
2. ความหมายของคำว่าคำตอบของปัญหา (Selling Solution)
 - ความหมายของคำว่า Solution
 - มนุษย์ทุกคนไม่ได้ซื้อสินค้า แต่เขาซื้อผลประโยชน์ที่เขาต้องการ
 - อะไรคือผลประโยชน์ที่ลูกค้าต้องการ
 - เราจะใช้ Features/Functions เพื่อสนองผลประโยชน์ที่ลูกค้าต้องการได้อย่างไร
3. Workshop & Case Study
 - การฟัง เพื่อจับประเด็นและเข้าใจสถานการณ์
 - การถาม เพื่ออะไร ถามทำไม
 - การระบุความเจ็บปวดหรือประเด็นสำคัญทางธุรกิจ
 - การหาคำตอบเพื่อเสนอ Solution
4. Workshop & Case Study
 - แนวทางของ Selling Solutions
 - เครื่องช่วยในการทำงาน Key Player List
 - การเชื่อมโยงของปัญหา Pain Chain
 - การอ้างถึงความสำเร็จ Reference Story
 - คุณค่าที่จะได้จากข้อเสนอของคุณ Value Proposition



วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ

เหมาะสำหรับ

พนักงานขาย, Sales Manager Account Manager หรือพนักงานทางด้านเอ็นจีเนียร์ที่ต้องติดต่อ กับสถานการณ์ขายที่มีความสลับซับซ้อน ใช้นานและเกี่ยวข้องกับผู้อยู่หลายฝ่าย เช่น การขายสินค้าให้แก่โรงงานอุตสาหกรรม สินค้าวัตถุดิบเพื่อการผลิต สินค้าที่เป็นสินค้าทางเทคนิค ที่ลูกค้าต้องนำไปในธุรกิจ สินค้า IT และสินค้าที่เกี่ยวกับเครื่องจักรกลโดยเฉพาะ