

## เทคนิคการนำเสนอในงานขายอย่างมืออาชีพ

# The Professional Sales Presentation Technique

### 🔥 หลักการและเหตุผล

สร้างความมั่นใจในงานขายด้วยเทคนิคการนำเสนออย่างมืออาชีพ มุ่งเน้นการพัฒนา รูปแบบการนำเสนอที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า การจัดข้อโต้แย้งและการปิดการขาย

### 🔥 วัตถุประสงค์

- เพื่อเรียนรู้และเข้าใจอุปนิสัยแห่งความสำเร็จ เพื่อนำไปพัฒนาตนเองให้ประสบความสำเร็จในงานขาย
- เพื่อเข้าใจเครื่องมือต่างๆ ที่ช่วยพัฒนาและอุปนิสัยแห่งความสำเร็จ และนำไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ

### 🔥 เนื้อหา

- ความสำคัญและจุดมุ่งหมายของการนำเสนอ  
ผู้เข้าอบรมทุกคน ฝึกการพูดแนะนำตนเองเพื่อให้คุ้นเคยกับเวทีและสถานการณ์
  - วัตถุประสงค์ของการทำ Presentation
  - รูปแบบของการทำ Presentation
  - จำนวนผู้ที่จะทำการ Presentation
  - จำนวนของผู้ฟัง
  - ระดับความเป็นทางการในการทำ Presentation
  - ความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำเสนอกับผู้ฟัง
- การเตรียมตัวในการทำ Presentation
  - การศึกษาผู้ฟัง
  - การจัดเตรียมโครงสร้างในการ Presentation
  - สถานที่และอุปกรณ์ประกอบ
  - การเตรียมตัวก่อนทำการ Presentation
  - การควบคุมความตื่นเต้น น่าเสียง และกริยาท่าทาง
- "The Presentation" เทคนิคการนำเสนอในการขาย
  - ขายผลประโยชน์ ไม่ใช่คุณสมบัติ (Explain the Benefits)
  - การเผชิญข้อโต้แย้ง (Meet Objections)
  - การปิดการขาย (Close the Sales)

### 🔥 รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

### 🔥 เหมาะสำหรับ

ผู้ควบคุมฝ่ายขาย, ผู้บริหารงานขาย, ผู้ฝึกอบรมพนักงานขายและพนักงานขาย ผู้ต้องการ ความสำเร็จในอาชีพขาย