

เทคนิคการเสนอขายสินค้าทางโทรศัพท์ ให้ประสบความสำเร็จ

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้ถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อต้องการที่จะเพิ่มพูนทักษะในการนำเสนอแผนการขายสินค้าทางโทรศัพท์ให้แก่ทีมงานขายสินค้าทางโทรศัพท์ให้ประสบความสำเร็จ โดยเนื้อหาหลักสูตรนั้นเริ่มตั้งแต่ เทคนิคการสร้างแผนการขาย เทคนิคการเสนอขายสินค้าทางโทรศัพท์ รวมถึงการปิดการขายสินค้าทางโทรศัพท์ให้ประสบความสำเร็จ นอกจากนี้ผู้เข้าสัมมนายังได้เรียนรู้ถึงเทคนิคต่างๆ ในกาจัดซื้อของเรียนของลูกค้า โดยเนื้อหาการอบรมสัมมนาในหลักสูตรนี้จะเน้นหนัก ให้ผู้เข้าอบรมสัมมนาได้หลักการรวมถึงเทคนิคที่สำคัญต่างๆ เพื่อสามารถนำความรู้ที่ได้ประยุกต์ใช้ในการทำงานให้มากที่สุด

วัตถุประสงค์

- เรียนรู้และเข้าใจวิธีการในการวางแผนการติดต่อลูกค้าทางโทรศัพท์
- ทราบถึงเทคนิคแผนการไปปฏิบัติรวมถึงการประเมินผลการติดต่อลูกค้าทางโทรศัพท์
- มีการพัฒนาและสามารถร่วมกันสร้างทีมให้มีมาตรฐานได้
- เรียนรู้ทักษะการสื่อสารที่สร้างความประทับใจลูกค้า
- เพิ่มทักษะในการนำเสนอขายสินค้าทางโทรศัพท์
- เรียนรู้เทคนิคในการจัดซื้อของเรียนของลูกค้า
- เพิ่มโอกาสของความสำเร็จในอาชีพในการให้การสนับสนุนแก่ทีมงานขายทางโทรศัพท์

เนื้อหา

- เทคนิคการเปิดใจลูกค้าให้ประสบความสำเร็จ
- สาเหตุที่ทำให้การขายทางโทรศัพท์ไม่ประสบความสำเร็จในการติดต่อลูกค้าทางโทรศัพท์
- การวางแผนการขายสินค้าทางโทรศัพท์ให้ประสบความสำเร็จ
- ลูกค้าคาดหวังอะไรจากการซื้อสินค้าและบริการของคุณ
- เทคนิคการเสนอขายสินค้าทางโทรศัพท์ให้ประสบความสำเร็จ
- การสร้างความน่าเชื่อถือในการเสนอขายสินค้า
- Workshop ?การนำเสนอที่สร้างยอดขายและความประทับใจลูกค้า
- เทคนิคการขายเมื่อ ?สินค้ามีจุดอ่อน
- เทคนิคการปิดการขายสินค้าทางโทรศัพท์ให้ประสบความสำเร็จ
- เทคนิคการจัดซื้อของเรียนลูกค้า

วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ

เหมาะสำหรับ

Telesales รวมถึงผู้ที่สนใจทุกท่าน