



หลักสูตร

เทคนิคการปิดการขายขั้นสูง



พีคครับ...คู่แข่งตัดราคา!!

พีคครับ...ลูกค้าแจ้งว่าหากไม่ลดราคา “ไม่ซื้อ” !!

พีคครับ...ยอดขายเพิ่มขึ้นเหมือนเวทอื่นๆ หากเราลดราคา !!

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อต้องการพัฒนาทักษะ และขีดความสามารถของนักขาย เพื่อให้ นักขายสามารถนำเสนอขายสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด และที่สำคัญ คือ ให้นักขายได้เรียนรู้ถึงเทคนิควิธีการต่าง ๆ ในการสร้างยอดขายโดยไม่ใช้กลยุทธ์ราคา นอกจากนี้ ยังสามารถค้นหาได้ว่าแท้จริงแล้วปัจจัยที่แท้จริงในการตัดสินใจซื้อสินค้า และบริการของลูกค้า นั้น คืออะไร เพื่อเป้าหมายสูงสุดคือยอดขายและผลกำไรขององค์กรนั่นเอง

วัตถุประสงค์

เพื่อให้พนักงานขายสามารถจัดข้อโต้แย้งและสามารถปิดการขายได้อย่างรวดเร็ว

เนื้อหาหลักสูตร

- กระบวนการสร้างความสำเร็จในการขายสินค้าราคาสูง
- การเปิดใจลูกค้าก่อนการขายสินค้าและบริการ
- เทคนิคการนำเสนอขายสินค้า
- เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าสูง
- เทคนิคการขายสินค้าให้ได้ราคาสูง
- เทคนิคการปิดการขาย
- การนำเสนอขายสินค้าให้ประสบความสำเร็จ
- การเปิดใจลูกค้าก่อนการขายสินค้าและบริการ
- การสร้างความน่าเชื่อถือในการเสนอขายสินค้า
- บทบาทแตกต่าง ๆ ของลูกค้าในการซื้อสินค้าและบริการ
- Workshop “ ศิลปะการนำเสนอขายสินค้า และบริการให้ประสบความสำเร็จ ”
- ถาม - ตอบ

รูปแบบการอบรมสัมมนา

กลุ่มผู้เข้าอบรมสัมมนา

ระยะเวลา

บรรยาย/ Workshop/ ชม VDO

พนักงานขาย/ ที่ปรึกษาการขาย
หัวหน้างาน

9:00 น.- 16:00 น.
(1 วัน)



UP Consulting & Training Co., Ltd.

TEL. 02-106-2220 / 091-730-8979

E-mail : up2beteam@gmail.com

www.up-2be.com

UP2BE รับจัดกิจกรรม Team Building / CSR / Event



up2beteam



up 2be



@up2be

