

# เทคนิคการปิดการขายให้เป็นเรื่องง่ายอย่างมืออาชีพ

## (Professional Close Selling Technique)

### หลักการและเหตุผล

การขายแบบมีทักษะการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาว เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะเข้าใจหลักพื้นฐานที่ถูกต้องในงานขาย รู้จักการเตรียมตัวและการขายอย่างเป็นระบบ เข้าใจหลักของการขายที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และต่อบริษัท และโดยส่วนใหญ่อุปสรรค และปัญหาที่ทำให้การขายไม่บรรลุผลสำเร็จก็คือขั้นตอน การปิดการขายทำอย่างไรให้เป็นเรื่องง่าย แนบเนียน มีความเป็นกันเอง เข้าใจความต้องการของลูกค้า ทำให้ลูกค้ารู้สึกดี ประทับใจไม่กดดันและผ่อนคลาย เต็มใจที่จะซื้อสินค้า เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้นั้นไปใช้ในการทำงาน และที่สำคัญรวมทั้งการฝึกปฏิบัติกับสถานการณ์สมมติที่สร้างหรือกำหนดขึ้น เพื่อเสริมสร้างเทคนิคการปิดการขายอย่างมืออาชีพมากขึ้นนั่นเอง

### วัตถุประสงค์การเรียนรู้

- ✚ เข้าใจหลักการพื้นฐานที่ถูกต้องในการปิดการขายทั้งระบบ
- ✚ รู้จักการเตรียมตัว และกระบวนการปิดการขายอย่างเป็นระบบ
- ✚ เข้าใจหลักของการปิดการขายที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และต่อบริษัท
- ✚ ทราบเทคนิค และรายละเอียดต่างๆ ในขั้นตอนการปิดการขายอย่างมืออาชีพ
- ✚ สามารถขายสินค้าได้ตรงใจลูกค้ามากขึ้น และเป็นลูกค้าได้ในระยะยาว

## เทคนิคการปิดการขายให้เป็นเรื่องง่ายอย่างมืออาชีพ (Professional Close Selling Technique)

WISDOM MAX CENTER

CREATE YOUR

Intellectual Knowledge

We are the Training Institute that is committed to providing knowledges and potentials

### หัวข้อการสัมมนา

- ทำไมการปิดการขายจึงมีความสำคัญต่อพนักงานขาย ?
  - Workshop : Close Selling Problem (วิเคราะห์)
- ทักษะการปิดการขายที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และบริษัท
- สาเหตุที่ลูกค้าไม่ซื้อและกระบวนการทำอย่างไรให้ลูกค้าซื้อ
- กระบวนการขายที่สำเร็จที่นำไปสู่การปิดการขายให้เป็นเรื่องง่าย
- เทคนิคการลดปัจจัยความกังวลของลูกค้าให้สามารถตกลงกันได้
- การค้นหาช่วงเวลาที่เหมาะสมจากกระบวนการซื้อของลูกค้า
- เจาะลึกขั้นตอนที่สำคัญการปิดการขายให้เป็นเรื่องง่าย
- การตอบข้อโต้แย้งที่เป็นจุดเริ่มต้นการปิดการขาย
- การเจรจาต่อรองที่เป็นจุดเชื่อมต่อการปิดการขาย
- การสังเกตสัญญาณ การฟังจับประเด็น และส่งสัญญาณการซื้อ
  - Workshop : Close Selling Signal (Case Study)
- การกระตุ้นความต้องการ / การตัดสินใจ (ช่วยคิด ช่วยปรึกษา)
- การทดลองปิดการขายเพื่อทดสอบการตัดสินใจของลูกค้า
- การตอบสนองต่อคำถามลูกค้าที่อ่อนไหวให้กลายเป็นการยืนยัน
- เคล็ดลับการปิดการขายที่เป็นการยืนยันความสำเร็จการขาย
- เคล็ดลับการปิดการขายให้เป็นเรื่องง่ายกับสินค้าราคาสูง
- สร้างพิมพ์เขียวด้านจิตสำนึก และวินัยในการปิดการขายอย่างยั่งยืน
  - Workshop : Close Selling Solution (แนวทาง)



**กลุ่มเป้าหมาย :** หัวหน้างานฝ่ายขาย, พนักงานฝ่ายขายทุกระดับ และผู้รับผิดชอบงานที่เกี่ยวข้อง

**ระยะเวลาในการอบรม** 1 วัน (09.00 – 16.00 น.) จำนวน 6 ชั่วโมง

**รูปแบบการสัมมนา:**

- การบรรยาย
- การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และฝึกปฏิบัติร่วมกัน (Workshop)
- ขอบเขตการฝึกอบรมโดยรวม -->บรรยาย : 60 % Workshop : 40%
- สรุป และ ถาม – ตอบคำถาม

**อุปกรณ์ที่ใช้ในการฝึกอบรม** - LCD - Flip Chart - Microphone - Classroom and Workshop

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ คุณฐิติมา / คุณสมศักดิ์ชัย

บริษัท วิสดอม แม็กซ์ เซ็นเตอร์ จำกัด

Tel; 062-567-8524, 038-109-260

Email; [thitima@wisdommaxcenter.com](mailto:thitima@wisdommaxcenter.com), [somsakchai@wisdommaxcenter.com](mailto:somsakchai@wisdommaxcenter.com)

Website; [www.wisdommaxcenter.com](http://www.wisdommaxcenter.com) Facebook; [www.facebook.com/wisdommaxcenter](http://www.facebook.com/wisdommaxcenter)