



Private Sales Pro Course

Workshop Private Sales Pro

- รับแค่ 8 คนเท่านั้น
- เรียนรู้ตลอด 5 สัปดาห์
- ดูแลใกล้ชิดด้วย Mentor ด้านการขายระดับประเทศ
- การันตีคืนเงิน 100% เต็มโดยไม่มีเงื่อนไขหากไม่ได้ผล

สิ่งที่จะได้จาก Private Sales Pro

- 1) ยอดขายขึ้นแน่นอน

เราจะชี้เป้าให้เห็นว่าตรงไหนคือยอดขายที่คุณมองข้ามพร้อมวิธีในการเอายอดขายเหล่านั้นมา

- 2) ประหยัดเวลาในการคิดเองวางแผนเอง

เพราะนี่ไม่ใช่แค่คอร์สบรรยายที่คุณต้องเอาเนื้อหาไปประยุกต์เอง เราประยุกต์ตามเคสจริง 100% เอาของจริงมาลองทำจริงให้ได้ผลทันที

- 3) ทวีผลหลายเท่าตัว

เพราะเนื้อหาเอาไปสอนต่อเองได้ด้วยคู่มือต่างๆที่ครบครัน ไม่มีกั๊ก และสามารถขอคำปรึกษาจากเราได้ตลอดหลังเรียนจบ ไม่มีจำกัดจำนวนครั้ง ไม่จำกัดระยะเวลา

รายละเอียดเนื้อหา

1) ลายทางการขาย

ซีเป้าให้เห็นเรื่องที่มายอดขายทั้งหมด เปรียบเสมือนการเขียนลายแทงส่วนตัวให้ชัดเจนก่อนเริ่มขาย

วิเคราะห์ธุรกิจของคุณอย่างละเอียดว่ายอดขายที่หายไปมาจากตรงไหน พร้อมสร้างเครื่องมือที่เป็นระบบระเบียบให้ลายแทงของคุณชัดเจน ไม่ใช่แค่ निकออกก็ตามลูกค้าเท่าที่ निकได้ หรือไม่ได้เป็นแค่การติดตามลูกค้าใหญ่แค่ 2-3 รายเท่านั้น

จัดลำดับความสำคัญให้เห็นเด่นชัดว่าที่มายอดขายแหล่งใดต้องรีบโฟกัสก่อน พร้อมทั้งซีเป้าให้เห็น Low Hanging Fruit หรือยอดขายที่สามารถคว้ามาได้ง่ายโดยทันทีซึ่งอาจเป็นเส้นผมบังภูเขาสำหรับหลายๆธุรกิจ

2) รักษาฐานลูกค้าเก่า

ลงรายละเอียดการจัดการฐานลูกค้าเก่า พร้อมวิธีการในการสร้างความจงรักภักดี ป้องกันลูกค้าหลุด บล็อกคู่แข่งอย่างเป็นขั้นเป็นตอน

เป็นวิธีที่ป้องกันเรื่องเกมสงครามราคาไปในตัวและสามารถแปลงเป็น KPI ที่วัดผลได้

นอกจากนั้นยังเพิ่มอัตราการซื้อซ้ำ พร้อมวางแผนอย่างเป็นระบบในการขายเพิ่ม สามารถขุดเจอโอกาสทั้งหมดที่ซ่อนอยู่ซึ่งอาจเป็นโอกาสที่ลูกค้าเองก็ยังไม่ทราบด้วยซ้ำ ทำให้การขายเพิ่มนั้นไม่ได้เป็นเพียงการยืดเยื้อ หากแต่เป็นการสร้างโอกาสที่ทำให้ลูกค้าได้รับประโยชน์มากกว่าเดิม

3) หาลูกค้าใหม่

มอบเครื่องมือในการปิดการขายลูกค้าใหม่ ลงลึกตั้งแต่สคริปต์การโทรหาลูกค้าครั้งแรกจนถึงการปิดการขาย พร้อม Template สำเร็จรูปในการติดตามงานอย่างเป็นระบบ

ซีเป้าและมอบวิธีในการหาลูกค้าใหม่ซึ่งจะช่วยคุณได้ทั้งเปอร์เซ็นต์การปิดการขายที่สูงขึ้น (Higher Win Rate Percentage) และการใช้เวลาที่สั้นลงในการปิดแต่ละเคส (Shorter Average Sales Cycle) รวมถึงการได้มาซึ่งลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง (Higher Average Ticket Size)

มีเทคนิคปิดการขายในเชิงจิตวิทยาที่ทำให้คู่แข่งได้ไถ่ในระยะยาว ไม่ได้เป็นเพียงแค่เอายอดขายในระยะสั้นเพียงอย่างเดียวซึ่งลูกค้าใหม่ที่ปิดมาได้นั้นก็มักจะกลับมาเป็นลูกค้าที่จงรักภักดี

นอกจากนั้นยังตามมาด้วยแผนการหาลูกค้าบอกต่อเชิงรุกจากฐานลูกค้าที่ปิดได้ เพราะการหาลูกค้าบอกต่อนั้นมีแผนกลยุทธ์ที่สามารถทำตามได้จริงและวัดผลได้ ไม่ใช่เป็นแค่ความโชคดีหรือต้องพึ่งการตลาดแต่เพียงอย่างเดียว

4) Account Management

เข้าใจการจัดการลูกค้าแต่ละรายด้วยระบบ Account Management ที่ง่ายและไม่ซับซ้อน เพราะลูกค้าทุกคนต้องเป็น customer for life หรือซื้อซ้ำกับเราได้รุ่นสู่รุ่นผ่านขั้นตอนดังกล่าว

มอบเครื่องมือที่ทำให้คุณสามารถจัดการกับลูกค้าแต่ละราย (Account) อย่างเป็นขั้นเป็นตอน ทั้งการเก็บข้อมูลและการเรียกข้อมูลดังกล่าวเพื่อใช้ตามยอด

ไม่ใช่เป็นแค่ระบบรายงานการขายที่เป็นแค่งานแอดมินแต่เพียงอย่างเดียว แต่ย้าว่าต้องสามารถใช้เพื่อเรียกยอดขายได้จริง ให้ข้อมูลทั้งหมดเป็นสินทรัพย์ที่เพิ่มมูลค่าให้คุณทั้งในแง่การขายและการบริหารจัดการองค์กร

5) แผนการขายตัวเอง

การขายเกิดขึ้น 2 รอบเสมอ คือต้องขายตัวเองให้ผ่านก่อนที่จะขายสินค้าและบริการ เข้าใจวิธีการขายตัวเองที่เป็นระบบ ขึ้นตอนตามหลักจิตวิทยาและวัดผลได้

เริ่มต้นตั้งแต่ยกหูลูกค้าหรือเข้าพบลูกค้าเป็นครั้งแรกก็ต้องขายตัวเองให้ผ่านทันที มีสคริปต์ที่สำเร็จรูปที่ช่วยให้คุณเข้าใจวิธีการดังกล่าว (อ้างอิงด้วยงานวิจัยเชิงจิตวิทยาที่ได้ผลจริง)

จนกระทั่งไปถึงการขายตัวเองในทุกๆขั้นตอน เพราะการป้องกันคู่แข่งได้ดีที่สุดอย่างหนึ่งคือการขายตัวเองดังกล่าวให้เกิดความไว้วางใจสูงสุด และวิธีที่ว่ามันไม่ได้เป็นเพียงแค่ Soft Skill หากแต่มีวิธีที่เป็นขั้นตอนและวัดผลได้จริง 100%

6) 5 จุดบอดหลักในการขาย

อธิบาย 5 จุดบอดหลักที่ทำให้นักขายส่วนใหญ่ผิดพลาด คุณจะร้องอ้อว่านี่คือสาเหตุสำคัญที่ทำให้ขายได้น้อยกว่าที่ควรมาตลอด

มอบให้ทั้งวิธีป้องกันและแก้ไขในคราวเดียว อิงจากประสบการณ์ตลอด 24 ปีในงานขายและผ่านการร่วมงานกับนักขายหลักพันคน เป็น

วิธีดังกล่าวเป็นปัจจัยภายในที่นักขายสามารถแก้ไขได้ทันที ไม่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจ คู่แข่ง หรือปัจจัยภายนอกอื่นใดฯ ทั้งสิ้น การแก้ไขจุดบอดที่ว่ามันจะปลดล็อคให้คุณง่ายกว่าที่คิดหลายเท่าตัว

7) เจริญอย่างมีกลยุทธ์

หลายคนเข้าใจผิดคิดว่านักขายจะไปเจรจาอะไรได้ โดยเฉพาะถ้าลูกค้ามีกำลังการซื้อสูง แค่ว่าเค้าจะไปหารายอื่นก็ต้องให้ในสิ่งที่ขอ

คอนเฟิร์มว่าเราเจรจาได้ หากแต่การเจรจาดังกล่าวไม่ได้หมายความว่าเราเป็นสาลิกาสิ้นทอง พุดอะไรไปแล้วลูกค้าเคลิ้มหมด

หากแต่เรามีกลยุทธ์การเจรจาที่เป็นลำดับขั้นตอนตั้งแต่การเตรียมตัวก่อนการเจรจาจะเกิดขึ้น การอ่านเกมการเจรจาพื้นฐานของฝ่ายผู้ซื้อ การเจรจาที่ไม่เสียเปรียบและทำให้ลูกค้ารู้สึกไม่เสียเปรียบเราเช่นกัน รวมถึงวิธีการปฏิเสธอย่างมืออาชีพ

นั่นหมายความว่าเราจะเป็นคู่ค้าที่แท้จริงมากกว่าเป็นแค่เซลส์แมนที่ต้องซื้อหรือยอมลูกค้าเพื่อแลกกับยอดขายแต่เพียงอย่างเดียว



8) หนีเกมสงครามราคา

ปฏิเสธไม่ได้ว่าแทบจะทุกธุรกิจต้องเจอเกมสงครามราคาไม่มากก็น้อย

หัวข้อนี้จะมาอธิบายการป้องกันเกมสงครามราคาโดยเฉพาะถ้าสินค้าของคุณเป็น Commodity (คล้ายคลึงกับคู่แข่งและลูกค้าพร้อมเปลี่ยนเจ้าตลอดเวลาหากราคาถูกกว่า)

อธิบายขั้นตอนการป้องกันเกมสงครามราคาดังกล่าวตั้งแต่ก่อนเริ่มขายจนกระทั่งตอนพ้นราคาสุดท้ายให้กับลูกค้า เพิ่มโอกาสในการปิดการขายด้วยผลกำไรที่สูงขึ้น

9) เขียนแผนกลยุทธ์การขายครบวงจร

วิธีการ

- แอร์เคสจริงประกอบการบรรยาย
- ทำให้ดูจริงจากผู้บรรยาย เช่นการทดลองขายให้ดูหรือการใช้สคริปต์จริงในการพูดคุยกับลูกค้า