



Sales Pro 2

- ต่อยอดการเรียนรู้เรื่องโอกาสทางการขายด้วยเนื้อหาที่แอดวานซ์
- ต่อยอดจากคอร์ส Sales Pro ที่จัดมาแล้วกว่า 50 รุ่น และได้รับการตอบรับจากบริษัทชั้นนำทั่วประเทศ
- รอบนี้กับเนื้อหาใหม่ที่ไม่ซ้ำกับคอร์ส Sales Pro และเติมไปด้วย How To ที่ใช้เรียกยอดได้จริงเหมือนเดิม
- การันตีคืนเงิน 100% ที่งานทันทีหากไม่พอใจในเนื้อหา ไม่มีเงื่อนไขแฝงใดๆ
- มาพบกับเนื้อหาใหม่เหล่านี้กันครับ

1) กระดมเม็ดแรก

สร้างพลังทวิด้วยการเตรียมตัวก่อนการขายและการเปิดการขายทรงประสิทธิภาพ

เรียนรู้ action plan ที่จะทำให้ลูกค้าชอบคุณมากกว่าคนอื่นทันที ขายตัวเองผ่านโดยไม่ได้พึ่งแค่ตัวสินค้าหรือราคา ไม่ว่าสินค้าตัวใดอยู่ในมือคุณ วิธีการเหล่านี้จะช่วยให้คุณเปิดใจลูกค้าได้มากขึ้นเสมอ

2) 3 ข้อผิดพลาดหลักที่ทำให้ลูกค้าไม่ซื้อพร้อมวิธีแก้ไข

อธิบายข้อผิดพลาดหลัก 3 ข้อที่ตรงกับจิตวิทยาผู้ซื้อ ตีแผ่สาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดการปฏิเสธจากลูกค้า

พร้อมมอบ How To ที่ป้องกันไม่ให้เหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้น รวมถึงวิธีแก้ไขหากเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นแล้ว

3) Stakeholder Mapping

เพราะการขายของคุณอาจมีตัวละครมากกว่า 1 คนโดยเฉพาะการขายงานเข้าองค์กร

และการไม่เข้าใจการบริหารตัวละครต่างๆที่คุณต้องดัลด้วยอาจเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้การขายไม่ประสบความสำเร็จ หัวข้อนี้จะตีแผ่ขั้นตอนดังกล่าวพร้อมจิตวิทยาการบริหารจัดการที่ทำให้คุณนำหน้าทุกคู่แข่งและป้องกันไม่ให้ใครมาแย่งลูกค้าคุณไปได้

4) Relationship Selling

การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าไม่ใช่แค่การติดต่อบ่อยๆ ซ้อมนมไปฝาก หรือแค่ชวนไปทานข้าวแต่เพียงอย่างเดียว

หากแต่มีกระบวนการขั้นตอนเชิงจิตวิทยาที่มีตั้งแต่ Strategic Entertainment หรือกลยุทธ์การเอนเตอร์เทนลูกค้าไปจนถึงแผนการสร้าง Life-time Customer ซึ่งเติมไปด้วยความจริงใจและลูกค้าทุกรายพร้อมตอบรับ

5) ขายเพิ่ม

เพราะเพียงแค่ลูกค้าใช้บริการเราอยู่แล้วไม่ต้องว่าเพียงพอ

เนื้อหานี้ช่วยให้คุณได้วิเคราะห์โอกาสในการขายเพิ่มที่เหลืออยู่ทั้งหมด และไม่ได้เป็นเพียงแค่การขายเพิ่มแบบยัดเยียด แต่เป็นการขายเพิ่มที่ลูกค้าเต็มใจรับและต้องขอบคุณในการนำเสนอดังกล่าว ให้คุณได้ทั้งยอดและความสัมพันธ์ที่ยอดเยี่ยมในระยะยาว

6) Winning Mindset for Sales

มอหลักคิดแนววิทยาศาสตร์ที่ทำให้คุณประสบความสำเร็จในงานขาย

เพราะพรสวรรค์อย่างเดียวไม่เพียงพอที่จะช่วยให้คุณได้ เข้าใจวิธีคิดที่ “ฝึก” ได้และเป็นวิธีคิดที่ส่งผลกระทบต่อผลงานทางการขายทั้งทางตรงและทางอ้อม เหมือนเป็นปุ๋ยมุ่งแรงความเร่งที่จะทำให้คุณแซงคนอื่นได้ง่ายกว่าที่คิด

7) Story Telling

ใช้การเล่าเรื่องอย่างไรที่เพิ่มโอกาสในการทำให้ลูกค้าสนใจมากกว่าเดิม

เพราะเรื่องเล่าที่ดีๆ 1-2 เรื่องจะช่วยผลักดันยอดขายหลักล้านให้กับคุณได้ トラบขั้นตอนการเล่าเรื่องที่เป็นระบบ เข้าใจจิตวิทยาของแต่ละขั้นตอน และทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อด้วยเรื่องเล่าดังกล่าวอย่างไม่ลังเล

8) Time Management for Sales

หนึ่งวันมีได้มากกว่า 24 ชั่วโมง หนึ่งสัปดาห์มีได้มากกว่า 7 วัน หนึ่งปีมีได้มากกว่า 12 เดือน

ทั้งหมดนี้เสกได้ถ้าคุณเข้าใจขั้นตอนการบริหารเวลาอย่างเป็นระบบ หัวข้อนี้จะพาคุณวางแผนทีละขั้น คำนวณให้คุณดูว่าจะถึงเวลาเพิ่มอย่างไร และเอาเวลาที่ได้มาเพิ่มดังกล่าวไปทำอย่างไรเพื่อเพิ่มยอดขายให้คุณได้อย่างยั่งยืน ได้ทั้งงานขายและได้ทั้งการบริหารเวลาส่วนตัวไปพร้อมกัน และคำว่า “ไม่มีเวลา” จะหายไปจากพจนานุกรมชีวิตของคุณทันที