

POWER OF SELLING and Smart Business Development

พลังแห่งการขาย และการสร้างธุรกิจอย่างชาญฉลาด

ในโลกธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง การมียอดขายที่ดีและการพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่องเป็นหัวใจสำคัญของการเติบโต และความยั่งยืนขององค์กร หลักสูตรนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งในการยกระดับขีดความสามารถของบุคลากรในทุกระดับ ตั้งแต่พนักงานปฏิบัติการไปจนถึงผู้บริหาร ให้เป็นมากกว่าแค่ "พนักงานขาย" แต่เป็น "นักพัฒนาธุรกิจ" ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มรายได้ และขยายฐานลูกค้าได้อย่างชาญฉลาด ผ่านการเข้าใจลูกค้าอย่างลึกซึ้ง การวางแผนที่เป็นระบบ และการใช้เทคนิคการขายที่ทันสมัย รวมถึงการปลูกฝังภายในตนเองและทีมให้พร้อมรับมือกับทุกความท้าทาย ถือเป็นการลงทุนเพื่อสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจในระยะยาว

วัตถุประสงค์ (Objectives)

- เพื่อสร้างความเข้าใจเชิงลึกเกี่ยวกับบทบาทและความสำคัญของแผนการตลาดและการขายในการขับเคลื่อนธุรกิจ
- เพื่อปลูกฝังทัศนคติที่ถูกต้องและสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้เข้าอบรมเป็นนักสร้างรายได้ที่ประสบความสำเร็จ
- เพื่อพัฒนากิจกรรมการสร้างความสัมพันธ์ การสื่อสาร และบุคลิกภาพที่น่าเชื่อถือ เพื่อเข้าถึงและเอาชนะใจลูกค้า
- เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการบริหารจัดการเวลา งบประมาณ และทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อสนับสนุนงานขายและการพัฒนาธุรกิจ
- เพื่อเรียนรู้และฝึกฝนเทคนิคการขายที่หลากหลาย ตั้งแต่การหาลูกค้าจนถึงการปิดการขายอย่างชาญฉลาด



สิ่งที่ลูกค้ายจะได้รับ



สำหรับผู้เข้าอบรม

- ความเข้าใจที่ชัดเจนในบทบาทของตนเองในการสร้างรายได้และขับเคลื่อนธุรกิจ
- ทัศนคติเชิงรุกและความมั่นใจในการเผชิญหน้ากับเป้าหมายการขาย
- ทักษะการสร้างความสัมพันธ์และการสื่อสารที่เหนือกว่า ซึ่งนำไปสู่ความไว้วางใจจากลูกค้า
- ความสามารถในการวางแผนการขายและการบริหารจัดการทรัพยากรได้อย่างเหมาะสม
- ชุดเครื่องมือและเทคนิคการขายที่หลากหลาย ตั้งแต่การหาลูกค้าจนถึงการปิดการขายอย่างมืออาชีพ
- แรงบันดาลใจและความสามารถในการปลูกฝังทีมให้บรรลุเป้าหมายร่วมกัน

สำหรับผู้องค์กร

- ทีมงานขายและพัฒนาธุรกิจที่มีประสิทธิภาพสูง มีความเข้าใจตลาดและลูกค้าอย่างลึกซึ้ง
- ยอดขายและรายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างยั่งยืน จากกลยุทธ์การขายที่ชาญฉลาด
- ความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและยาวนานกับลูกค้า
- การบริหารจัดการทรัพยากรที่เกี่ยวข้องกับงานขายและธุรกิจได้อย่างคุ้มค่า
- การพัฒนาธุรกิจใหม่ๆ หรือขยายตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- วัฒนธรรมองค์กรที่มุ่งเน้นผลลัพธ์ มีการทำงานร่วมกันอย่างกระตือรือร้นเพื่อเป้าหมายทางธุรกิจ