

# TELESALES TECHNIQUE FOR HIGH PROFIT

ปิดการขายจับใจกับสุดยอดเทคนิคการขายทางโทรศัพท์

## INTRODUCTION

การขายทางโทรศัพท์ หรือ Telesales ถือเป็นสิ่งที่สำคัญมากในการสร้างโอกาสและช่องทางที่สำคัญในการขายสินค้า เพราะเป็นการขายเชิงรุกที่สามารถทำได้เร็วและปิดการขายได้ไว แต่ความยากของการขายทางโทรศัพท์ คือ จะทำอย่างไรให้ลูกค้าเกิดความสนใจตั้งแต่วันที่แรกที่รับสายโทรศัพท์ และตัดสินใจซื้อสินค้ากับเรา

**หลักสูตร TELESALES TECHNIQUE FOR HIGH PROFIT** เปรียบเสมือนเข็มทิศที่จะทำให้การขายทางโทรศัพท์ มีความโดดเด่น สร้างสรรค์ และมีประสิทธิภาพ รู้จักวิธีการเข้าถึงลูกค้าก่อนการขายรวมทั้งยังได้เรียนรู้เทคนิควิธีการนำเสนอสินค้า การวิเคราะห์จังหวะ โอกาสและการจับสัญญาณคำพูดลูกค้า ตลอดจนยังได้เรียนรู้เทคนิค วิธีการสร้างสรรค์คำพูดที่ดี ตามสถานการณ์ต่างๆ ของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพอใจในตัวพนักงาน และจะส่งผลต่อการปิดการขายของพนักงานได้

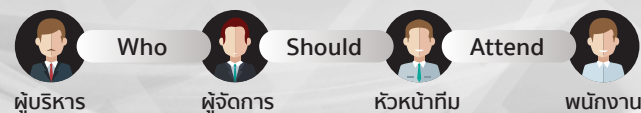
## KEY BENEFITS



## METHODOLOGY



## TARGET PARTICIPANTS



## KEY CONTENTS

### Module 1 : บทบาทของนักขายทางโทรศัพท์ในยุคปัจจุบัน

- กิจกรรมระดมความคิด = ทักษะที่จำเป็นในการขายทางโทรศัพท์
- ความสำคัญและโอกาสของธุรกิจในการขายทางโทรศัพท์
- บทบาท และ หน้าที่ของพนักงานขาย
- หัวใจสำคัญของการเตรียมตัวก่อนการขายทางโทรศัพท์

### Module 2 : ขายอย่างไรเพื่อให้ลูกค้าไม่อึดอัด

- 5 ขั้นตอนการขายทางโทรศัพท์ที่ดี
- คำพูดในการเริ่มต้นการสนทนา
- คำพูดที่ควรหลีกเลี่ยงในการเริ่มการสนทนา
- ลักษณะคำถามที่ดีในการถามลูกค้า
- ตัวอย่างคำถามที่ดีและไม่ดีในการถามคำถามลูกค้า

### Role Play การฝึกการขายทางโทรศัพท์ช่วงที่ 1

- วิธีการนำเสนอสินค้าอย่างน่าสนใจ
- กิจกรรม คำถามเพื่อค้นหาความต้องการลูกค้าก่อนการขาย

### Role Play การฝึกการขายทางโทรศัพท์ ช่วงที่ 2

- ประเภทข้อโต้แย้งที่พบจากลูกค้า
- วิธีการตอบข้อโต้แย้งลูกค้า
- ลักษณะคำพูดลูกค้าที่เราต้องปิดการขาย

### Role Play การฝึกการขายทางโทรศัพท์ ช่วงที่ 3

- เทคนิคการนัดหมายเพื่อการเข้าพบลูกค้า
- ข้อควรระวังในการสนทนากการขายทางโทรศัพท์
- สรุปคำถามและคำตอบ