

# สร้างโอกาสเพิ่มยอดขายใหม่ ในช่วงวิกฤติ

(Initiating New Sales Opportunities in Challenging Time)

ในช่วงวิกฤติโลกมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โลกของลูกค้าคุณก็เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วเช่นกัน ความไม่แน่นอนของสถานการณ์ที่ลูกค้าเผชิญ หรือความกังวลที่ทำให้ลูกค้าชะลอการตัดสินใจ ในวันนี้วิธีการใหม่ๆ และคำพูดเดิมที่คุณคุยกับลูกค้าก็อาจต้องเปลี่ยนไป การติดต่อลูกค้าจำเป็นต้องวางแผนและเตรียมตัวอย่างดี การโทรติดต่อ ส่งอีเมลหรือข้อความถึงลูกค้า คุณต้องตอบคำถามให้ได้ว่า ทำไมลูกค้าถึงต้องเลือกให้เวลาที่จะคุยกับคุณ? คุณจะสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้อย่างไร

การเรียนรู้ แบ่งออกเป็น 2 ครั้ง ผ่าน Live Webinar ครั้งละ 90 นาที ในหัวข้อ

## Live Webinar ครั้งที่ 1 คุณจะได้เรียนรู้

- ความเข้าใจผิดที่นักขายส่วนใหญ่ทำ การพยายามขาย อาจนำไปสู่ความผิดพลาด ไม่ใช่ความสำเร็จเสมอ
- เจตนาสำคัญกว่าเทคนิค
- ความสมดุลของการฟังข้อมูลเชิงลึก และการนำเสนอทางออกที่ตอบโจทย์ลูกค้า
- ความเข้าใจกระบวนการซื้อ และการตั้งจุดมุ่งหมายในใจที่เหมาะสมในแต่ละขั้นตอน

## Live Webinar ครั้งที่ 2 คุณจะได้เรียนรู้แบบ Group Coaching

- วิเคราะห์หาประเด็นหลักที่ลูกค้าต้องการ
- ออกแบบโครงสร้างบทสนทนาที่ลูกค้า เพื่อสรุปความต้องการที่แท้จริงก่อนเปิดหรือปิดการขาย
- แลกเปลี่ยนประสบการณ์และ หาทางออกให้กับอุปสรรคการขายจริงที่คุณกำลังเผชิญ

## สิ่งที่คุณจะได้รับ

- สร้างกรอบความคิดที่ถูกต้อง ตระหนักถึงแรงจูงใจของคุณที่มุ่งมั่นช่วยให้ลูกค้าประสบความสำเร็จก่อนเสมอ
- ให้ความสำคัญกับการเตรียมและวิเคราะห์หาประเด็นสำคัญที่มีความหมายต่อลูกค้า ทำให้ลูกค้าสนใจและให้โอกาสพบเพื่อสร้างคุณค่าทางธุรกิจร่วมกัน

