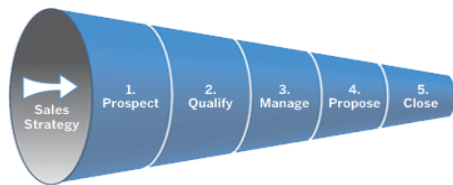


กระบวนการทำงานขาย 6 ขั้นตอน “เกมส์การขายที่สนุกของคุณ” โดยโค้ชสุมิชชา

เมื่อพูดถึงงานขาย ก็เป็นที่เข้าใจตรงกันว่า เป็นการนำเสนอสินค้าที่มีอยู่ให้กับลูกค้า ผลลัพธ์ คือการปิดการขาย คนที่ชอบก็ดูสนุก คนที่ไม่ชอบก็ดูแล้วเครียดมากมาย เราลองมาดูกระบวนการในการเตรียมตัวทำงานขายอย่างมืออาชีพกันค่ะ ว่าเราจะเอาชนะเกมส์การขายนี้ไปได้ได้อย่างไร?

ด้วยประสบการณ์ ที่ได้คลุกคลีกับงานขายมากกว่า 10 ปี สามารถสรุปกระบวนการขายมาใช้ในการทำงานจริงได้ อย่างมีประสิทธิภาพ ดังต่อไปนี้

1. ศึกษา 5 ฐู๋ขององค์กร ให้กระจ่าง ด้วยการอ่านและเขียนสรุปออกมาให้ได้
ประกอบด้วย ฐู๋บริษัท , ฐู๋สินค้า, ฐู๋ลูกค้า, ฐู๋คู่แข่ง และฐู๋จักตัวเอง
2. นำข้อมูลที่ได้มาทำคู่มือการขายสไตล์ตัวเอง เช่น
 - คำถาม คำตอบ ที่พบบ่อยประมาณ 20 ข้อ
 - สคริปการพูดคุย
 - คีย์เวิร์ด สำคัญต่างๆ เช่น องค์กร สินค้า หรือบริการ เด่นของเรา
 - พฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มต่าง
 - พฤติกรรมการแข่งขันในธุรกิจที่ควรศึกษา
 - เป้าหมายในการทำงานของของตัวเอง
3. ใช้ Sale Pipeline ในการทำงานขาย อย่างจริงจัง ด้วยการตั้งเป้าหมายแต่ละช่วงให้ชัดเจน



จำนวน				
มูลค่า				
กิจกรรม				

4. ใช้ Account Management ตารางรายชื่อลูกค้าสำคัญ ในการวางแผนยอดขาย (รายปี, รายเดือน, รายสัปดาห์ หรือรายวัน) ให้กับตัวเองด้วยข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน
 5. บันทึกข้อมูลการทำงานอย่างสม่ำเสมอ
 6. สรุปรายงาน พร้อมทั้งแนวคิดเล็กน้อยส่งผู้บริหาร เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- ที่สำคัญ ควรเป็นการวางแผนงานด้วยตัวเอง เพื่อได้พลังของการเป็นเจ้าของงานอย่างจริงจัง ทั้ง 6 ขั้นตอนนี้ นักขายส่วนมากได้ทำกันบ้างแล้ว เพียงแต่ไม่อดทนในการทำให้ครบอย่างจริงจังเท่านั้นเอง เพราะคิดว่ามีงานอื่นที่สำคัญกว่าในการทำงานขาย

@@อันนี้แถมให้ค่ะ ลองทำอะไรบางอย่างทุกวัน คุณะค่ะ เช่น การโทรหาลูกค้าทุกวัน การสรุปงานทุกวัน หรือการปรับสคริปทุกวัน ท่านจะพบกับสิ่งมหัศจรรย์ในศักยภาพของคุณ ได้อย่างไรชีวิตจำกัคจริงๆ@@

โค้ชสุมิชชา (สุ้เขาน๊ะแซมทาโร)

