

# เทคนิคการปิดการขาย

## การขายทางโทรศัพท์อย่างเหนือชั้น (1/2)

การปิดการขาย คือ หัวใจสำคัญของงานขาย เป็นผลงานที่เกิดขึ้นจริงตามเป้าหมายที่วางไว้

### สูตรการปิดการขาย

1. เส้นทางลูกค้า คนทั่วไป > คนรู้จัก > เพื่อน > เพื่อนสนิท > ลูกค้า

♥ คนทั่วไป คือ List รายชื่อลูกค้าทั้งใหม่และเก่า

♥ คนรู้จัก คือ ลูกค้าที่มีความสนใจในการนำเสนอของเรา เปิดใจ

♥ เพื่อน คือ การที่เราเป็นที่ยอมรับในการขอข้อมูลเพิ่มเติมสนใจ

♥ เพื่อนสนิท คือ ลูกค้าเห็นคุณค่าที่เราจะช่วยให้ ปรึกษาได้ ได้ใจ

♥ ลูกค้า คือ ความต้องการตรงกัน เวลาเหมาะสม ให้ใจ

2. กระบวนการขาย 5 ขั้นตอน

♥ สร้างการรู้จัก และสนใจ

♥ สร้างความต้องการที่แท้จริง

♥ สร้างการเสนอราคา

♥ สร้างการขาย

♥ สร้างการบริการหลังการขาย

By โฉ้ยสุณิชา [www.sunitcha.com](http://www.sunitcha.com)



# เทคนิคการปิดการขาย

## การขายทางโทรศัพท์อย่างเหนือชั้น (2/2)

### เคล็ดลับ (ที่ไม่ลับ) การปิดการขาย **ที่ใช้ได้จริงและสำเร็จ**

1. นำเสนอเงื่อนไขอย่างจริงจัง ชัดตรง ทำสัญญาให้ชัดเจน
2. การเจรจาสิ้นสุดแล้ว อย่าแสดงความร่นเพราะกลัวลูกค้าเปลี่ยนใจ ให้ท่านฟังความเห็นลูกค้าอย่างตั้งใจ
3. มั่นใจในการบอกลูกค้าว่า การตกลงที่สรุปครั้งนี้ WIN:WIN
4. หากลูกค้าไม่มั่นใจในสัญญา เปิดโอกาสให้ลูกค้าอธิบายหรือแสดงความคิดเห็น บอกความกังวล สิ่งติดขัด เพื่อเข้าใจตรงกัน
5. แสดงความชัดเจนด้วยการปริกษารายละเอียด และการร่างสัญญา (ถ้ามี) เป็นการคลายความกังวลที่ผ่านมาแล้ว
6. ยื่นข้อเสนอเพิ่มเติม หรือให้สิ่งพิเศษสุด กับการตัดสินใจในครั้งนี้ เช่น ส่วนลด การแบ่งจ่าย หรือ ฟรีอะไร ฯลฯ
7. ส่งสัญญาณการปิดการขาย เช่น กล่าวขอบคุณ สรุปเงื่อนไขตามที่ลูกค้าต้องการ หรือ กำหนดวันส่งสินค้าตามเงื่อนไข
8. ไม่ลดละความพยายามในการปิดการขาย แต่สามารถพักยกได้ หากลูกค้ายังไม่พร้อม (จนกว่าลูกค้าจะเอ่ยปฏิเสธเกิน 5 ครั้ง)

**## มุ่งมั่น ทุ่มเท เป็นเสน่ห์ของนักขาย ##**

By โฉษสุณิชา [www.sunitcha.com](http://www.sunitcha.com)