

หน่วยที่ 2

ความรู้เกี่ยวกับการเป็นนักขาย



ความสำคัญของอาชีพนักขาย

1. นักขายเป็นฟันเฟืองสำคัญในการขับเคลื่อนรายได้ขององค์กร
2. ช่วยสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า
3. เป็นตัวแทนภาพลักษณ์ของแบรนด์และสินค้า



คุณสมบัติของนักขายที่ดี

1. มีทักษะการสื่อสารที่ยืดหยุ่น
2. มีความเข้าใจในสินค้าและบริการ
3. มีความอดทนและรับมือกับแรงกดดันได้ดี
4. มีความซื่อสัตย์และรับผิดชอบ



กระบวนการขายพื้นฐาน

1. การเตรียมตัว
2. การเข้าหาลูกค้า
3. การนำเสนอสินค้า
4. การตอบข้อโต้แย้ง
5. การปิดการขาย
6. การติดตามผลและบริการหลังการขาย



เทคนิคการขายที่มีประสิทธิภาพ

1. การตั้งคำถามเพื่อเข้าใจความต้องการของลูกค้า
2. การนำเสนอคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ
3. การสร้างความไว้วางใจ
4. การใช้เทคนิคการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพ



เครื่องมือช่วยในการขาย

1. CRM (Customer Relationship Management)
2. Social Media / E-commerce
3. โปรแกรมวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า
4. สื่อการตลาดดิจิทัล



ความท้าทายของนักขาย

1. การแข่งขันสูง
2. ความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงเร็ว
3. เป้าหมายการขายที่กดดัน
4. การรักษาลูกค้าเก่าและหาลูกค้าใหม่

