

# 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

