

กรณีศึกษา : นักขายเชิงกลยุทธ์

เรื่องที่ 3 : นักขายใจไม่กล้าพอ

การขายสินค้าอุตสาหกรรมหรืองาน Project จะไม่ง่ายเหมือนการขายสินค้าปลีกหรือสินค้าอุปโภค บริโภค นักขายควรเตรียมตัวและวางแผนการขายให้ดี และควรติดต่อกับบุคคลของลูกค้าให้ครบทุกกลุ่มเพื่อให้รู้จักกับบริษัทและสินค้าให้ดี

ผู้จัดการที่มงานขายมองเห็นศักดิ์ชัยติดต่อเฉพาะจัดซื้อของลูกค้าเพียงอย่างเดียว จึงคุยด้วยเพื่อให้รู้เหตุผลของศักดิ์ชัย



ศักดิ์ชัย คุณได้ติดต่อใครบ้างในการนำเสนอขาย?

ฝ่ายจัดซื้อครับ เพราะเขาจะเป็นผู้ซื้อสินค้าเราครับ

คุณได้คุยกับผู้ใช้ (User) ด้วยหรือเปล่า?

เขาไม่ให้เข้าพบหรอกครับ

คุณได้คุยกับที่ปรึกษาหรือผู้กำหนด Spec หรือเปล่า?

ผมไม่รู้ว่าจะต้องคุยกับใครครับ

คุณได้เคยนำเสนอผู้ตัดสินใจหรือยัง?

ผมไม่กล้าหรอกครับ ตำแหน่งสูงเกินไป



ถ้าคุณเป็นผู้จัดการจะช่วยให้ศักดิ์ชัยดำเนินการขายให้มีประสิทธิผลสูงขึ้นได้อย่างไร

♥ สร้างกระบวนการขายเพื่อพัฒนาตัวเอง

✚ หลุมพราง (ความรู้สึกเชิงลบ) ที่เจออยู่

1.
2.
3.

✚ สิ่งที่ต้องเตรียมตัวอยู่เสมอ

1.
2.
3.

✚ แนวทางการดำเนินการขายที่มีคุณภาพ

1.
2.
3.