



การทำงานขายในยุคนี้ต้องแข่งขันกับผู้คน โปรแกรม และแอปพลิเคชัน มากมาย เพราะเป็นยุคที่ลูกค้ามีความฉลาด และเข้าถึงข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว และตลอด 24 ชั่วโมง ดังนั้นนักขายจึงต้องปรับเปลี่ยนพฤติกรรมตัวเองพร้อมทั้งสร้างประสบการณ์ใหม่ให้ลูกค้าได้อย่างยอดเยี่ยม

การที่คุณจะเป็นนักขายเชิงรุก ยุค 4.0 ได้อย่างทรงอิทธิพลนั้น ควรยึดมั่นกับ**แนวความคิดดังนี้**

- การขายคือการส่งมอบคุณค่าสิ่งดีๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า มิใช่เพียงแค่นำสินค้าไปเสนอขายตามความต้องการของนักขายเท่านั้น
- การขายคือการสะสมประสบการณ์ เช่นการเรียนรู้พฤติกรรมของลูกค้าแบบต่างๆ หรือมองเป็นเรียนรู้กลยุทธ์ของลูกค้าในการเจรจาต่อรอง มิใช่เพียงแค่เจรจาให้ได้ยอดขายเพียงอย่างเดียว
- การขายที่มุ่งเน้นการช่วยแก้ไขปัญหาลูกค้าอย่างเหมาะสม ด้วยความซื่อสัตย์ มิใช่เพียงมองว่าสินค้าแพง สินค้าผลิตภัณฑ์ หรือสินค้านี้มีคอมมิชชันสูง จึงต้องเชียร์หรือผลักดัน
- นักขายเชิงรุก สนุกกับการพัฒนาตัวเองและวิธีการสม่ำเสมอ เพื่อให้ลูกค้าประจำได้เห็นพัฒนาการในความเป็นมืออาชีพได้อย่างชัดเจน มิใช่เพียงแค่ยัดยอดก็เท่านั้น

อาจารย์สุนิชา ขอบชัย

<http://www.sunitcha.com>

Tel 081-7555-506, 062-659-9545 (โค้ชสุนิชา)

- พุดคุยในเรื่องของลูกค้าให้มาก และชวนคิดชวนคุยในเรื่องที่ลูกค้าสนใจ พร้อมทั้งตั้งคำถามให้ลูกค้าสามารถตอบตัวเองได้ถึงความต้องการแท้จริง เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกมั่นใจว่าคุณให้ความสำคัญที่ความต้องการหรืออาการเจ็บป่วยของเขามากกว่ายอดขายของตัวเอง
- กระตุ้นหรือกระตุ้นให้เห็นสัญญาณแห่งการตัดสินใจ เช่นสรุป หรือการใช้คำถามนำ เพื่อสรุปสิ่งที่พุดคุยให้ชัดเจน โดยให้ลูกค้าส่งสัญญาณที่ชัดเจนออกมาด้วยตัวเอง
- เล่าเรื่องราวผูกประเด็นลูกค้าที่มีลักษณะ หรือธุรกิจใกล้เคียงกัน เพื่อเชื่อมโยงเหตุจากจิตใต้สำนึกของลูกค้า ด้วยการเตรียมเรื่องที่ส่ง ให้มีเรื่องราว (Story) พร้อมทั้งสรุปเป็นปัจจัยที่ลูกค้าตัวอย่างตัดสินใจ พร้อมทั้งความกังวลใจและการตอบความกังวล สร้างความน่าเชื่อถือได้อย่างน่าประทับใจ และกินใจมาก
- สนุกในการทำขายตัวเอง ไม่ว่าจะสถานการณ์ตลาดเป็นอย่างไร แต่สิ่งที่มีใจได้คือคุณเป็นคนมีความสามารถ และมีผลงานในอดีตรับประกัน ดังนั้นการทำขายตัวเอง ทั้งเรื่องของเป้าหมาย วิธีการ การเจรจา หรือแม้กระทั่งการให้บริการลูกค้าอย่างแตกต่าง และเพิ่มทางเลือกให้ลูกค้าได้ดี นั่นคือคำตอบ

อ่านจบแล้วได้ก็คะแนนกันคะ สมมติว่า เราให้คะแนนตัวเองข้อละ 10 คะแนน (เก็บไว้ในใจ) แล้วรีบเร่งพัฒนาตัวเองให้ล้ำหน้าคู่แข่งดีกว่า แต่ที่สำคัญกว่า พรุ่งนี้คุณตั้งใจพัฒนาเรื่องอะไรให้เก่งกว่าวันนี้บ้าง?