

# เทคนิคการขายสำหรับนักขายมืออาชีพ

---

1. การข้อมูลที่ครบถ้วนและอัปเดตให้เป็นปัจจุบัน
2. การเข้าใจประเภทลูกค้าตามหลักจิตวิทยา
3. การรู้ความต้องการที่แท้จริงด้วยทักษะการฟัง
4. การเจรจาต่อรองด้วยคุณค่าของลูกค้า(เป็นหลัก)
5. การเป็นนักขายในฐานะที่ปรึกษาสร้างความเชื่อมั่น  
ความเชื่อใจ แล้วจะทำให้เกิดความไว้วางใจ
6. การปิดการขายด้วยสัญญาของลูกค้าหรือกระตุ้นสัญญาให้เป็น
7. การบริการหลังการขายที่ดี



*I'm a buddy*

[www.pplearning.com](http://www.pplearning.com)