หัวข้อสหกิจศึกษา	การเพิ่มประสิทธิภาพพนักงานขายโดยใช้เทคนิคการขาย กรณีศึกษาบริษัทมิตซูพัทยา จำกัด (นาจอมเทียน)
ชื่อนักศึกษา	นายมนตรี บุญท้วม
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา	อาจารย์ธีรุตย์ กนกธร
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การตลาด
ปีการศึกษา	พ.ศ. 2558

บทคัดย่อ

จากการศึกษาและปฏิบัติงานสหกิจศึกษาในบริษัทมิตซูพัทยา จำกัด (นาจอมเทียน) ข้าพเจ้าได้รับมอบหมายงานในตำแหน่งที่ปรึกษาการขาย ในขณะที่เข้าไปปฏิบัติงานได้ทำการศึกษาถึง 7 ขั้นตอนในการนำเสนอขาย

จากการปฏิบัติงานในครั้งนี้ข้าพเจ้าได้รับมอบหมายให้ทำโครงการ เรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพพนักงานขายโดยใช้เทคนิคการขาย กรณีศึกษาบริษัทมิตซูพัทยา จำกัด (นาจอมเทียน) มีวัตถุประสงค์เพื่อให้พนักงานขายมียอดขายมากขึ้นและทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในการรับข้อมูลต่า งๆในการซื้อรถยนต์ เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ 7 ขั้นตอนในการนำเสนอขาย

ผลสรุปพบว่า

การแสวงหาลูกค้ามุ่งหวังพนักงานขายจะต้อง มีการกำหนดแผนงาน เก็บข้อมูลและรวบรวมรายชื่อลูกค้ามุ่งหวังเพื่อนำมาบันทึกข้อมูลไว้ในระบบมิตซูบิชิมอเตอร์

การเตรียมตัวก่อนการเข้าพบลู กค้าพนักงานขายจะต้อง ศึกษาข้อมูลขั้นต้นเกี่ยวกับสเปครถ และจัดเตรียมข้อมูลต่างๆ

การเข้าพบลูกค้าพนักงานขายควรมีเทคนิคในการเข้าพบลูกค้า คือ ควรมีการนัดหมายลูกค้าก่อนเสมอ ต้องเข้าพบให้ตรงเวลา และมีจุดมุ่งหมายในการเข้าพบ

การเสนอขายและการสาธิตพนักงานขายจะต้องมีการเตรียมความพร้ อมในด้านต่างๆ เวลาที่ใช้ไปในการสาธิต ตลอดจนการเตรียมพร้อมในอุปกรณ์ช่วยการสาธิตต่างๆ

การขจัดข้อโต้แย้งพนักงานขายจะต้องใช้เทคนิคในการขจัดข้อโต้แย้ง เพื่อเปลี่ยนอุปสรรคในการเสนอขายเป็นเครื่องมือที่ช่วยในการเสนอขาย

การปิดการขายพนักงานขายจะต้องใช้เทคนิคของการขายที่เรียกร้อง ให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อด้วยความพึงพอใจหลังจากที่สามารถขจัดข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นได้แล้ว

การติดตามผลและการให้บริการพนักงานขายจะต้องมีการติดตามผลเพื่อที่จะสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า

SPU CHONBURI