www.hrdzenter.com

E-mail : hrdzenter@gmail.com
Tel:090-645-0992, 089-606-0444

"Knowledge is no limited edition"

Big Change ยอดขายมหาศาลเริ่มจากคุณ

สำหรับผู้ที่ต้องการขาย แต่ไม่ใช่ฝ่ายขาย

วันที่ 3 กรกฎาคม 2561 เวลา 9.00 น. – 16.00 น.

@ โรงแรม Arize ซอยสุขุมวิท 26 ใกล้ BTS สถานีพร้อมพงษ์ ***** สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง***

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูลย์กุล

หลักการและเหตุผล

ประสบการณ์ของนักขายที่ผ่านร้อนผ่านหนามาแบบมั่นใจ จะสอนให้กับนักขายสายเลือดใหม่ให้คุณ ไม่จำเป็นที่คุณจะต้องขายเป็นมาก่อน ไม่สำคัญว่าคุณจะอยู่ในตำแหน่งอะไร แต่ขอให้คุณมารู้จักกับคำว่า "นักขาย" เพื่อเปิดโอกาสต่อยอดมากมาย ทั้งขายในช่วงหลังการขาย การขายขณะติดตาม

มากกว่า 80% โอกาสขายดันไม่อยู่ในมือของนักขาย แต่อยู่ในมือของช่าง , Customer Service , Call Center และอีกหลายตำแหน่งที่ไม่เคยขาย ในอดีตกว่า 3 ปี ที่หลายองค์กรได้เริ่มฝึกทักษะขายให้กับแผนกต่าง ๆ และก่อเกิดรายได้กันมาแล้ว มาพบกันในหลักสูตร Big Change to Sales Executive "เปลี่ยนครั้งใหญ่ให้คุณเป็นนักขายผู้มีประสบการณ์"

หัวข้ออบรม

ทักษะการขายเป็น ทักษะสร้างรายได้และเงินเดือนของคุณ

- *มารู้จักกับการขาย ทักษะสร้างผลกำไร*
- *การขายแบ่งเป็น 2 ส่วน ขายแบบ B2S และ B2C*
- *หากจะขายสินค้าหรือบริการต้องรู้จักการดึงข้อดีของสินค้าออกมา*
- *ทดสอบ การขายด้วยสถานการณ์จริง*

แนวทางความคิดเพื่อสำเร็จทักษะการขาย

- *ความสำเร็จด้านการขาย คือ การคิดเชิงบวก*
- *การคิดเชิงบวกสู่การสร้างบุคลิกภาพและความมั่นใจในการขาย*
- *บุคลิกภาพสู่ความภูมิใจในการขายและการบริการ*

ขั้นตอนการขายแบบ B2C 7 ขั้นตอน

Step 1 การสร้างความพร้อมในตนเองสู่การขายมืออาชีพ

- *ข้อมูล 3 มิติ ในการเตรียมตัวสู่การขาย*
- *บทวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าสู่การสร้างความต้องการใหม่ในการขาย*
- *การจัดลำดับความสำคัญของลูกค้า เพื่อบริหารเวลาในการดูแลลูกค้า*

Step 2 การเชื่อมบริการไปสู่การมอหาจุดซื้อขายครั้งถัดไป

- *กระบวนการรักษาความสัมพันธ์ในการขาย*
- *แผนการดูแลด้วยช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสม*
- *เทคนิคสำคัญในการดูแลอย่างใกล้ชิดเพื่อจัดความเคลื่อนไหวคู่แข่ง*

Step 3 การมุ่งแก้ไขปัญหาและเก็บความต้องการเพิ่มเติม

- *แนวคิดที่ปรึกษา สู่การมองโอกาสในการแก้ไขปัญหาการขาย*
- *การเก็บข้อมูลและสถานการณ์ของลูกค้าในปัจจุบัน*
- *เทคนิค Fly Fish (ช่วงต้น) การแนะนำเบื้องต้นเพื่อเสนอทางช่วยเหลือ*
- *ก่อนการขาย*

Step 4 การนำข้อมูลที่ได้มาทำการติดตามการขาย

- *การแยกประเด็นปัญหาของลูกค้า เพื่อทำการติดตาม*
- *เทคนิคการสร้างประสบการณ์ที่ดี ด้วยการส่งเสริมหลังการขาย*
- *การทำนัด เพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพการขายในครั้งถัดไป*

Step 5 การสร้างความต้องการในการขายและการนำเสนอ

- *ประเภทงานขายที่เกิดหลังการขาย*
- *การขายสินค้าแทนที่และการขายสินค้าทดแทน*
- *เทคนิค Fly Fish (ช่วงกลาง) การมุ่งการขายด้วยการย้ำจุดเจ็บปวด*

Step 6 การขจัดข้อข้องใจและสร้างความมั่นใจ

- *กระบวนการวิเคราะห์ประเด็นคำถามสู่การสร้างความมั่นใจ*
- *ประเภทการใช้ Sales Talk ในการตอบคำถาม*

- การใช้วลีเชิงบวก Sales Talk สู่การสร้างความเชื่อมั่น

Step 7 การมุ่งเสนอทางเลือกเพื่อปิดการขาย

- กระบวนการสร้างประตูในการปิดการขาย
- เทคนิค Fly Fish (ช่วงจบ) การนำไปสู่การสร้างรูปแบบตัดสินใจ

การสรุปบทสนทนาช่วงจบ เพื่อทำการติดตาม

รูปแบบการสัมมนาหลักสูตรนี้ -- > มุ่งเน้นผู้เข้าอบรม เป็นศูนย์กลาง โดยเน้นการมีส่วนร่วมและมีการทำ Workshop และบทบาทสมมติพร้อม VDO ประกอบการสัมมนา

หลักสูตรนี้ เหมาะสำหรับ

- นักขาย / นักการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายขาย / ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย / เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด

ค่าใช้จ่ายในการอบรมหักลดหย่อนภาษีได้ 200 %

ฟรี** ค่าเอกสารประกอบการอบรม ค่าอาหารว่าง 2 มื้อ อาหารกลางวันและใบรับรองวุฒิบัตร

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
สมัคร 1 ท่าน	3,900	273	117	4,056
สมัคร 3 ท่าน ๆ ละ	3,300	231	99	3,432

รายละเอียดหลักสูตรอื่น ๆ เพิ่มเติมได้ที่นี่ คลิ๊ก http://www.hrdzenter.com/

สำรองที่นั่ง ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่

Tel : คุณธนนันท์ 089 606 0444 , 090-645-0992 Line hrdzenter

คุณอิศราภรณ์ 0897737091

วิธีการชำระเงิน

เช็คสั่งจ่ายในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

โอนเงินเข้าบัญชีนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

>> ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซ็นทรัลพลาซาลาดพร้าว บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 206-237-1740

(กรุณาส่งสำเนาใบฝากเงิน พร้อมใบสมัครมายังบริษัทเพื่อยืนยันการชำระเงิน และใช้เป็นหลักฐานการสมัครทางอีเมล์ : hrdzenter@gmail.com, Line : hrdzenter

*****ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด*****

ที่อยู่ในการออกเอกสารหัก ณ ที่จ่าย
ในนามบริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
เลขที่ 171/162 ซอยพุทธบูชา 39 แยก 1-1
แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105555113021

การแจ้งยกเลิก: 1. ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

2. กรณีที่ท่านแจ้งยกเลิกก่อนวันสัมมนาก่อนวันงาน 1-7 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธุรการ ร้อยละ 30 ของค่าสมัคร

3.และในกรณีที่ท่านยกเลิกในวันสัมมนาหรือไม่มาตามที่ส่งใบสมัครมาแล้ว บริษัทฯจะไม่คืนเงินใด ๆ ทั้งสิ้น หรือหากท่านยังไม่ชำระค่าสัมมนา ทางบริษัท ต้องขอเก็บค่าธุรการจำนวน 30 % ทันที