

อบรมออนไลน์ Zoom พร้อมรับใบวุฒิบัตรฟรี หลักสูตร เทคนิคการใช้เครื่องมือทางการตลาดเพื่อปิดการขายลูกค้า

(Techniques for using marketing tools to close sales of customers)

วันอาทิตย์ที่ 22 พฤษภาคม 2565 เวลา 09.00-12.00 น. (อบรม 3 ชั่วโมง)

ราคาพิเศษ เพียงท่านละ 1,500 บาท เท่านั้น!!!



วิทยากร : อาจารย์รัชเดช อติกนิษฐ

(โค้ชนักขาย B2B & B2C)

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยกิจกรรมการขายประสบปัญหาจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจโดยเฉพาะผลกระทบที่ได้รับจากวิกฤติไวรัสโควิด-19 ที่ผ่านมา ส่งผลกระทบต่อธุรกิจทำให้การขายเกิดความสะดุดอย่างหนัก เพราะพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนใช้เหตุผลในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าและบริการมากขึ้น ดังนั้น “พนักงานขาย” จึงจำเป็นต้องเสริมทักษะ ความชำนาญและฝึกฝนการใช้เครื่องมือทางการตลาดต่าง ๆ ที่องค์กรมีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยใช้ควบคู่ไปกับการขายสินค้าและบริการ จากปัญหาดังกล่าวจึงได้จัดทำโครงการนี้ ซึ่งจะทำให้พนักงานขายทั้งเก่าและใหม่ ได้ใช้เครื่องมือทางการตลาดและสามารถนำมาสร้างบทการขายที่มีประสิทธิภาพ สามารถเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค เข้าใจกระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า และสามารถวางแผนการขายและเสนอขายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ ทฤษฎี พฤติกรรมของผู้บริโภค(6W1H) เพื่อนำมาวางแผนการขายได้
2. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ ทฤษฎี กระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า
3. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจทฤษฎี ส่วนประสมทางการตลาด (4Ps และ 7Ps) และนำไปใช้ในการขายจริงได้
4. ผู้เข้าอบรมจะสามารถนำทุกทฤษฎีมาวางแผนการขาย เตรียมอุปกรณ์ประกอบการขายได้
5. ผู้เข้าอบรมจะสามารถเขียนบทการขาย และบทการตอบข้อโต้แย้งได้

เนื้อหาหลักสูตร

1. วิเคราะห์วิธีการขายวิธีที่คุณเคยใช้ ผลลัพธ์เป็นอย่างไร ?
2. ศาสตร์แห่งการขาย
3. ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค (6W1H) และวิธีการนำไปใช้ประกอบการขายจริง
4. ทฤษฎี กระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า และวิธีการนำไปใช้เพื่อชนะใจลูกค้า
5. ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (4Ps และ 7Ps) และการนำไปใช้ประกอบการขายจริง
6. การเตรียมพร้อมก่อนการขาย และสังเกตเห็น โอกาสในการขายลูกค้า
7. การเปิดใจ (Open Sales) เสนอขาย (Offer Sales) ปิดการขาย (Closing Sales)
8. การรับมือข้อโต้แย้งลูกค้า (Objection Handling) และ Role-Play การขาย

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ? พนักงานขาย (Sales) ทุกธุรกิจ

ลักษณะการจัดห้องอบรม จัดที่นั่งเป็นกลุ่ม 4 กลุ่ม โดยใช้โต๊ะเป็นกลุ่ม ๆ หรือ โต๊ะเลกเซอร์ตั้งวงเข้าหากัน 4วงก็ได้ หรืออบรมผ่าน Zoom Meeting
















วิธีการอบรม การบรรยาย การทำ Workshop บทเจรจาการขาย การแสดงบทบาทสมมุติ (Role-Play)

ระยะเวลาการอบรม Online Training 3 ชั่วโมงและ อบรม Public & In House training 6 ชม.

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติกันิชฐ ประสพการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พยูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า และบริษัทสินเชื่อบริษัทประกันภัยระดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต

ประสบการณ์การบรรยายให้กับสถาบันการเงิน, บริษัทประกันภัย และบริษัทโบรกเกอร์ประกันภัย มากกว่า 13 ปี เพื่อพัฒนาความรู้ ทักษะการขาย เพิ่มยอดขาย และสร้างแรงจูงใจการขาย

 ธนาคารไทยพาณิชย์	 ธนาคารทีไอซี	 บมจ.ซิงเกอร์(ประเทศไทย)
 ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	 ธนาคารไอซีบีซี(ไทย)	 บจ.เอสจี โบรกเกอร์
 ธนาคารซีไอเอ็มบีไทย	 ธนาคารไทยเครดิตเพื่อรายย่อย	 บมจ.เฮงลิสซิ่ง แอนด์ แคปิตอล
 ธนาคารธนชาติ	 ธนาคารยูโอบี	
 บมจ.เงินดีดิสต์	 บมจ.ไทยประกันชีวิต	
 บมจ.วิริยะประกันภัย	 บมจ.พยูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย)	

ค่าใช้จ่ายในการอบรม

จะทำการส่งเอกสารการบรรยาย ไฟล์ PDF ทางอีเมลก่อนอบรม 2-3 วัน พร้อมรับใบรับรองวุฒิบัตรทางไปรษณีย์

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาพิเศษท่านละ	1,500	105	45	1,560

รายละเอียดหลักสูตรอื่น ๆ เพิ่มเติมได้ที่ [คลิก http://www.hrdzenter.com/](http://www.hrdzenter.com/)

สำรองที่นั่ง ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่ คุณธนนันท์ 090 645 0992 , 089 606 0444, [Line : hrdzenter](https://www.line.me/@hrdzenter)

www.hrdzenter.com ,E-mail : hrdzentertraining@gmail.com , jiw473@gmail.com www.facebook.com/hrdzenter , IG : [hrdzenter](https://www.instagram.com/hrdzenter)

วิธีการชำระเงิน เช็คล้างจ่ายในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

โอนเงินเข้าบัญชีในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

>> ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซ็นทรัลพลาซาลาดพร้าว บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 206-237-1740

(กรุณาส่งสำเนาใบฝากเงิน พร้อมใบสมัครมายังบริษัทเพื่อยืนยันการชำระเงิน และใช้เป็นหลักฐานการสมัครทางอีเมล : hrdzenter@gmail.com,

[Line : hrdzenter](https://www.line.me/@hrdzenter) (ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด)

ที่อยู่ในการออกเอกสารหัก ณ ที่จ่าย

ในนามบริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)

เลขที่ 171/162 ซอยพุทธบูชา 39 แยก 1-1

แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010 5555 113 021

ขอขอบคุณที่ท่าน ได้ให้โอกาสในการนำเสนอ และหวังเป็นอย่างยิ่งในการให้บริการ เพื่อการพัฒนาบุคลากรในองค์กรของท่าน