

พร้อมรับใบวุฒิบัตรฟรีทุกที่นั่ง!!!

เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ 2023

รอบวันจันทร์ที่ 13 พฤศจิกายน 2565 เวลา 9.00 น. – 16.00 น.

สถานที่ โรงแรมโนโวเทล ซอยสุขุมวิท 20 ใกล้ BTS อโศก กรุงเทพฯ** สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง

รับส่วนลดพิเศษ สมัคร 3 ท่านเข้าฟรีเพิ่ม 1 ท่านทันที !!!

วิทยากร : อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

หลักการและเหตุผล

การขายในยุคนี้เน้นความต่างมาเป็นอันดับแรก เพราะปัจจุบันนักขายมีความคล้ายเหมือนกันมาก จนเกินไป กล่าวคือ พนักงานขายไม่ได้แสดงบทบาททางการขายที่สมบูรณ์ จึงมีให้เห็นบ่อยว่า พนักงานขายส่วนใหญ่จะเน้นแต่การนำเสนอขายเพียงอย่างเดียว แต่ไม่เข้าใจความต้องการ นำเสนอได้ไม่ตรงจุดหรือแม้แต่การจัดข้อข้องใจหรือการจับประเด็นในการเจรจาต่อรอง อีกทั้ง ในยุคนี้ประเด็นใหม่ก็มาท้าทายพนักงาน คือ หากมีแต่ค้นหาปัญหาลูกค้าจนลืมการเสนอไอเดียก็ถือว่าแนวทางการขายที่แก้ปัญหาด้านเดียวก็ถือว่าล้าหลัง ดังนั้น การขายขั้นเทพ หมายถึง คุณจะเป็นนักขายที่มีแนวทางในการเสนอไอเดียเพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับลูกค้าของคุณเอง

สิ่งที่ได้รับ

- 1) ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกระบวนการขายยุคใหม่ที่นักขายมืออาชีพควรปฏิบัติเพื่อต่อสู้กับยุค AI
- 2) ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงยุทธวิธีการเข้าถึงความต้องการของลูกค้า
- 3) ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ประเภทลูกค้า เพื่อนำเสนอการขายที่ตรงใจได้อย่างมืออาชีพ
- 4) ผู้เข้าอบรมเข้าใจแนวทางในการนำเสนอไอเดียและวิธีการแก้ไขปัญหาเพื่อส่งเสริมโอกาสทางการขาย
- 5) ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์จุดเด่นของสินค้า และหาจุดขายของสินค้าที่เหนือคู่แข่งได้
- 6) ผู้เข้าอบรมพัฒนาเทคนิคการจัดข้อข้องใจเพื่อนำลูกค้าไปสู่การเจรจาต่อรอง
- 7) ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาเทคนิคปิดการขายและสร้างประตูปิดการขายได้อย่างไม่ยาก

หัวข้อการอบรม

ศิลปะการขายสินค้าให้ได้ราคา

- ถ่วงลับ “กลลวงการขาย” ให้ได้ยอด
- “ยอดขายทะลุเป้า” ต้องรู้หลักจิตวิทยา
- Workshop ขายเหมือนกันต่างกันอย่างไร
- "CUSTOMER'S RAT" ลูกค้ายึดหนุ ต้องจับหนุให้อยู่หมัด

4 TOOLS การใช้ 4 อารูธเพื่ออ่านเกมขายเพิ่มยอด

- CUSTOMER INSIGHT เทคนิคการอ่านพฤติกรรมลูกค้า
- ปรับจุดยืนสร้างสัมพันธ์ก่อนซื้อขาย ให้ง่ายแบบไม่ต้องขาย
- เสกมนตร์ลับสร้างความต่างทางการขาย ให้เห็นตัวคุณแบบแตกต่าง
- Workshop การอ่านลูกค้า 4 แบบ และการแสดงออกต่อการคุยที่ตรงกัน

BENEFIT วิเคราะห์จุดเด่นของสินค้าและสิ่งที่ลูกค้าสนใจ

- "กระจก" สะท้อนข้อข้องใจจัดซื้อได้แย่ง
- การสวนกลับเชิงบวกพิชิตใจ จัดซื้อข้องใจให้ไม่กระทบความรู้สึก
- กฎเหล็กเจรจาและปิดการขายที่ทรงพลังจนสร้างประตูปิดการขายได้

ไฟ 3 ใบ สู่การโน้มน้าวให้สำเร็จ

- CLOSE SELLING ปิด ตัด จบ 3 เทคนิคสร้างยอดขาย
- กลยุทธ์สรุปการขายแบบนักขายชั้นเทพ
- สรุปการบรรยาย

[กลุ่มเป้าหมาย >> เหมาะสำหรับพนักงานขายทุกระดับ](#)

ค่าใช้จ่ายในการอบรม

รวมค่าเอกสารประกอบการอบรม ขนมเบรค ชา กาแฟ 2 มื้อ อาหารกลางวันและใบรับรองวุฒิบัตร

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาพิเศษท่านละ	3,900	273	117	4,056
สมัคร 3 เข้าฟรีเพิ่ม + 1 ท่าน	11,700	819	351	12,168




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

สำรองที่นั่ง ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่ คุณธนันท์ 090 645 0992 , 089 606 0444, **Line :** [hrdzenter](https://www.facebook.com/hrdzenter) www.facebook.com/hrdzenter,

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

รายละเอียดการชำระเงิน

- + การชำระเงิน โอนเข้าบัญชี ในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด
- +  บัญชีออมทรัพย์ เลขที่บัญชี 206-237-174-0
- + กรณีชำระเงินแล้ว กรุณา Scan หรือถ่ายรูป สลิป Pay in มาที่ Line : [hrdzenter](https://www.facebook.com/hrdzenter)
- + หรือ mail : hrdzentertraining@gmail.com, jiw473@gmail.com
- + กรุณาหัก ณ ที่จ่าย 3 % ในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด เลขที่ 171/162 ซอยพุทธบูชา 39 แยก 1-1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140 (สำนักงานใหญ่) เลขที่ผู้เสียภาษี 0105555113021



การแจ้งยกเลิก: 1. ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

2. กรณีที่ท่านแจ้งยกเลิกก่อนวันสัมมนา ก่อนวันงาน 1-7 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธุรการ ร้อยละ 30 ของค่าสมัคร

3. และในกรณีที่ท่านยกเลิกในวันสัมมนาหรือไม่มาตามที่ส่งใบสมัครมาแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใด ๆ ทั้งสิ้น หรือหากท่านยังไม่ชำระค่าสัมมนา ทางบริษัท ต้องขอเก็บค่าธุรการจำนวน 30 % ทันที