

# Course: *Sales Pitch Strategy*

หลักสูตร : กลยุทธ์การเสนอขายอย่างมืออาชีพ

วันที่ 6 สิงหาคม 2561

โรงแรม *Prime Central Station Bangkok Hotel*

## หลักการและเหตุผล:

เพื่อให้พนักงานขายและบริการ สามารถเจาะเข้าไปในใจของลูกค้า คือทักษะสำคัญในการสร้างความอยาก ทักษะการเชิญชวนที่น่ารัก และลูกค้ายินดีที่จะซื้อด้วยความเต็มใจ การเสนอขายก็ย่อมมีโอกาสในการปิดการขายที่สูงขึ้น โดยการเสนอขายจะปิดลงได้ด้วยการพึงพอใจที่จะซื้อ และลูกค้ารู้สึกว่าเขาเป็นส่วนหนึ่งในการขายมากกว่าการเป็นผู้อยู่ในฐานะถูกขายหรือยัดเยียดให้ซื้อ ทั้งๆ ที่ร้านอาหาร นั้นถือว่าเป็น "Point of Purchase (จุดให้เราซื้อ)" อยู่แล้ว พนักงานขายและบริการ จึงต้อง "เพิ่มความสามารถ" ในการเสนอขายอย่างมี "กลยุทธ์" นั่นเอง

## วัตถุประสงค์:

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีทักษะการรุกและเราให้ปิดการขายที่ใช้ระยะเวลาอันสั้นกับลูกค้าที่มานั่งรับประทานอาหารในร้านอย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถใช้หลักจิตวิทยาเข้าถึงใจลูกค้า ด้วยการใช้วิธีการสนทนาเชิญชวนแทนการคะยั้นคะยอขายหัวข้อฝึกอบรม
- การขาย กับ การบริการ : 2 ความสัมพันธ์ที่ขาดกันไม่ได้ (G-I-F-T-S) - ฝึกปฏิบัติ
  - การทักทายลูกค้า (Greeting)
  - การถามไถ่ความต้องการ (Identify Needs)
  - การให้บริการที่รวดเร็ว (Fast Service)
  - การขอบคุณลูกค้า (Thank You)
  - การเสนอขายเพิ่ม (Sell again)
- สมรรถนะพนักงานขาย 6 ด้านที่ครองใจลูกค้าอยู่หมัด – 6 E ฝึกปฏิบัติ
  - ความกระตือรือร้น (Enthusiasm)
  - ความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (Empathy)
  - ความยืดหยุ่นต่อกฎเกณฑ์ (Elastic)
  - ความช่างสังเกตใส่ใจ (Empiric)
  - การซักถามข้อมูล (Enquire)
  - ความพยายาม (Effort)
- 3 V. หลักจิตวิทยาการ "สแกน" ลูกค้า เพื่อการ "เป็นกันเอง" ใน 5 นาที - ชม VDO และฝึกปฏิบัติ
  - บุคลิกภาพที่เห็น (Visual)
  - น้ำเสียง / สำเนียงที่ได้ยิน (Voice)

- ถ้อยคำ / ภาษาที่พูด (Verbal)
- ลูกค้า กับ เทคนิคการให้รางวัลทางจิตวิทยา ทำให้ลูกค้า "ซื้อเพิ่ม" "สั่งมาก" "สั่งง่าย" - ฝึกปฏิบัติ
  - ชื่นใจคุณได้
  - จอ่งพื้นที่
  - สัมผัสทั้งห้า
  - มีข้อมูลดี ๆ อยากบอกให้ฟัง
  - เข้าใจ เห็นด้วย และให้ข้อมูลใหม่
  - ไม่พูดถึงสิ่งที่ทำไม่ได้ แต่บอกว่าจะทำอะไรให้เป็นการทดแทน
- ขณะเผชิญหน้า / เสนอขายลูกค้า ด้วยกลยุทธ์ทำให้ "ลูกค้าเป็นคนสำคัญ VIP" - ฝึกปฏิบัติ
  - ระยะเวลาห่าง
  - การสัมผัส
  - การได้กลิ่น
  - การยิ้ม
  - การพายมือและการใช้มือ
  - การได้เห็น
- กลยุทธ์การขาย - ฝึกปฏิบัติ
  - ได้ อยู่ที่คุณ (Yes! Up to you)
  - ไม่ลอง ไม่รู้ (Just! To try)
  - A-B-C Trick (Always Bring to Close)
  - เอาอีกและสุดท้ายแล้ว (More N Last)
- Punching Words to Impulse คำพูด "หมดเด็ด" ที่กระตุ้นให้ลูกค้าสนใจซื้อที่มีประสิทธิภาพ - ระดมสมอง
- การสรุปปิดการขาย (Workshop) - ฝึกปฏิบัติ
  - Either or
  - Let's Taste
  - Good & Better
  - One More
  - Delicious

#### วิธีการฝึกอบรม:

- บรรยายนำ กิจกรรม เกม ชม VDO และฝึกปฏิบัติ (บทบาทสมมติ)

#### ระยะเวลาการฝึกอบรม:

- 1 วัน

#### เหมาะสำหรับ:

- พนักงานขายและบริการในธุรกิจConsumer สินค้าอุปโภค-บริโภค

วิทยากร : อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ (ประวัติตามเอกสารแนบ)

#### ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านการตลาด การขาย และการบริการ และทรัพยากรบุคคล

## อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,800	266	(114)	3,952
<b>Early Bird</b> จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,400	238	(102)	3,536

ทุกหลักสูตรมอบวุฒิบัตรจากสถาบันโพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

### วิธีการชำระเงิน:

#### 1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

และ Scan ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) Email : ptstraining3@gmail.com

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

[www.ptstraining.in.th](http://www.ptstraining.in.th)

อีเมล [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com), [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

ต้องการจัดแบบ **In-house Training** ภายในองค์กร ติดต่อ คุณอรัญญา **086-8929330**

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)

## แบบฟอร์มการลงทะเบียน

### Course: *Sales Pitch Strategy*

หลักสูตร : กลยุทธ์การเสนอขายอย่างมืออาชีพ

ส่งมาที่ [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี \_\_\_\_\_

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) \_\_\_\_\_ โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ ต่อ \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

วันสัมมนา \_\_\_\_\_

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

#### หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา