

หลักสูตร เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

29 มกราคม 2562

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมแกรนด์สุขุมวิท ซอย 4-6**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล: ทำไมเราต้องมีความรู้ในคอร์สนี้

วัตถุประสงค์

- ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกระบวนการขายอย่างนักขายมืออาชีพ
- สามารถวิเคราะห์ลูกค้า เพื่อการนำเสนอการขายที่ตรงใจได้อย่างมืออาชีพ
- เข้าใจแนวทางในการค้นหาความต้องการของลูกค้า
- สามารถวิเคราะห์จุดเด่นของสินค้า และหาจุดขายของสินค้าที่เหนือคู่แข่งได้
- พัฒนาเทคนิคการจัดข้อข้องใจเพื่อนำลูกค้าไปสู่การปิดการขาย
- เรียนรู้เทคนิคการติดตามลูกค้าอย่างมืออาชีพ

หัวข้ออบรมสัมมนา

- 1) ศิลปะการขายสินค้าให้ได้ราคา
- 2) ล้วงลับ "กลลวงการขาย" ให้ได้ยอด
- 3) "ยอดขายทะลุเป้า" ต้องรู้หลักจิตวิทยา
- 4) "CUSTOMER'S RAT" ลูกค้าคือหนู ต้องจับหนูให้อยู่หมัด
- 5) 4 TOOLS การใช้ 4 อาวุธเพื่ออ่านเกมขายเพิ่มยอด
- 6) CUSTOMER INSIGHT เทคนิคการอ่านพฤติกรรมลูกค้าแบบ FBI
- 7) ปรับจูนสร้างสัมพันธ์ก่อนซื้อขาย
- 8) เสกมนตร์ลับสร้างความต่างทางการขาย
- 9) BENEFIT วิเคราะห์จุดเด่นของสินค้าและสิ่งที่ลูกค้าสนใจ
- 10) "กระจก" สะท้อนข้อข้องใจจัดข้อโต้แย้ง
- 11) การสวนกลับเชิงบวกพิชิตใจ
- 12) เจรจาและปิดการขายทรงพลัง
- 13) CLOSE SELLING ปิด ตัด จบ 3 เทคนิคสร้างยอดขาย
- 14) ไฟ 3 ใบ สูการโน้มน้าวให้สำเร็จ
- 15) กลยุทธ์สรุปการขายแบบนักขายขั้นเทพ
- 16) กลยุทธ์ "ด้ายแดงแห่งสัมพันธ์" CRM

วิธีการ และรูปแบบการฝึกอบรม

การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบฝึกปฏิบัติ ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และข้อสรุปการแก้ไขปัญหาทางการขายจากบริบทเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย และนำมาทำ Workshop

วิทยากร: อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

จำนวนผู้เข้าอบรม ไม่เกิน 30 คน

อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวันบุฟเฟต์นานาชาติ และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

| ค่าอบรม | ราคาก่อน VAT | VAT 7% | ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% | ราคาสุทธิ |
|-----------------------------------|--------------|--------|----------------------|-----------|
| ราคาท่านละ | 3,900 | 273 | (117) | 4,056 |
| Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ | 3,500 | 245 | (105) | 3,640 |
| Pro 3 คน ๆ ละ | 3,200 | 224 | (96) | 3,328 |

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

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

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (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

อีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง (พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ไร่ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____

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: _____

หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย ส่งเอกสารมาที่

หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100