

## เทคนิคปิดการขายลูกค้าองค์กร

# (Techniques for closing sales of corporate clients)

(ออนไลน์ ผ่าน Zoom)

วันที่ 24 พฤศจิกายน 2564

เวลา 09.00-16.00 น.

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจในการขายลูกค้าองค์กรทั้งรูปแบบการขาย และความแตกต่างระหว่างลูกค้าองค์กรกับลูกค้าบุคคล
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคุณในฐานะนักขายลูกค้าองค์กร
3. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจการเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้าองค์กรด้วยหลักการพัฒนาศักยภาพการขาย KASH
4. ผู้เข้าอบรมจะได้รับการฝึกหัดความคิดบวกต่อเป้าหมายชีวิตเพื่อขับเคลื่อนยอดขายกลุ่มลูกค้าองค์กร และได้รับการปลดล็อกความคิดความเป็นไปไม่ได้ให้คิดเพื่อเติบโตอีกครั้ง
5. ผู้เข้าอบรมจะได้รับความรู้ความเข้าใจจุดขายของสินค้าของบริษัทตนเองเพื่อขับเคลื่อนยอดขายกลุ่มลูกค้าองค์กร
6. ผู้เข้าอบรมจะได้รับความรู้ความเข้าใจทักษะการขายให้พร้อมเพื่อขับเคลื่อนยอดขายกลุ่มลูกค้าองค์กร และการตอบข้อโต้แย้ง
7. ผู้เข้าอบรมจะได้รับความรู้ความเข้าใจการบริหารเป้าหมายยอดขายเพื่อขับเคลื่อนยอดขายให้ทะลุเป้าในการขายลูกค้าองค์กร
8. ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกการขายจริงๆ จากการ Role-Play การขาย

### หัวข้อการบรรยาย (09.00 – 16.00 น.) ออนไลน์ ผ่าน Zoom

เนื้อหาหลักสูตร

1. Workshop 1 : เชิดความเข้าใจการขายแบบลูกค้าองค์กร
2. การขายลูกค้านิติบุคคลคืออะไร ? รูปแบบการขายเป็นอย่างไร ? ความแตกต่างระหว่างนักขายลูกค้าองค์กร และนักขายลูกค้าบุคคล
3. บุคคลที่เกี่ยวข้องกับคุณในฐานะนักขายลูกค้าองค์กร
4. Workshop 2 : การเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้าองค์กรด้วยหลักการพัฒนาศักยภาพการขาย KASH
5. ปรับทัศนคติต่อเป้าหมายชีวิตเพื่อขับเคลื่อนยอดขายลูกค้าองค์กร
6. Workshop 3: ปลดล็อกความคิด (เรื่องทัศนคติ)
7. การหาจุดขายของสินค้าเพื่อขับเคลื่อนยอดขายลูกค้าองค์กร และ Workshop 4 : FAB
8. เสริมทักษะการขายให้พร้อมเพื่อขับเคลื่อนยอดขายลูกค้าองค์กร และการตอบข้อโต้แย้ง

9. การบริหารเป้าหมายยอดขายลูกค้าองค์กรเพื่อขับเคลื่อนยอดขายให้ทะลุ 100%อย่างยั่งยืน

10.Role Playการขายผ่านโจทย์

หลักสูตรนี้เหมาะกับ:พนักงานขาย (Sales)ทุกระดับ

วิทยากร : อ.รัชเดช อติกนิษฐ์ (อ.เอ)

**อัตราค่าอบรมสัมมนา ท่านละ 2,500 + Vat 175 = 2,675 บาท**

**Pro สมัครง่าย 3**

**เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วีดีโอ แชร์ หรือนำไปเผยแพร่**

**วิธีการชำระเงิน:** โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้\_ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ  
เลขที่ 732-2-458238 ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

ติดต่อ คุณตุ้ม 086-8929330 02-1753330 Email : [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com)

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

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย ส่งเอกสารมาที่

หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

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

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

## หลักสูตร เทคนิคปิดการขายลูกค้าองค์กร

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

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ 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: \_\_\_\_\_