

หลักสูตร Online 3 ชั่วโมง

## Course **Non-Pricing, Sales Increasing Strategy**

หลักสูตร กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา

วันที่ 9 ธันวาคม 2564

เวลา 13.00-16.00 น.

### หลักการและเหตุผล

ด้วยแรงผลักและแรงดึงของสองขั้วทั้งสภาวะธุรกิจที่ถดถอย และขณะที่การแข่งขันทางธุรกิจกลับทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้นทุกวัน ผู้ที่ทำหน้าที่ "ขาย" จึงเป็น "ขุนศึก" ที่มีความสำคัญขององค์กรในการ "ต้องทำอะไร" จึงสามารถ "เพิ่มอัตราปิดการขาย" ให้ดีขึ้นกับการเสนอขายลูกค้าทุกราย โดย "ไม่ใช้ราคา" มาเป็น "กลยุทธ์" ในการขาย.....หลักสูตรนี้มีคำตอบ

### วัตถุประสงค์

1. เข้าใจหลักการและเทคนิคใน "การตั้งราคา" ให้สินค้าขายได้ "ด้วยตัวมันเอง"
2. การใช้วิธีการทาง "จิตวิทยาการขาย" กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### หัวข้อการฝึกอบรม

1. การเข้าใจใน "จิตวิทยาการรับรู้" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
2. กระบวนการ "ตัดสินใจซื้อ" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
3. กระบวนการ "ขาย" อย่างไร ให้ "สอดคล้อง" กับ กระบวนการ "ตัดสินใจซื้อ" ของลูกค้า
4. การอ่าน "แผนที่ในใจ" ของลูกค้าในการตัดสินใจซื้อ
5. หลักการเกี่ยวกับ "ราคา"

5.1. Low Price

5.2. High Price

5.3. Value Price

5.4. Destroy Price

### 6. Pricing Strategy : กลยุทธ์ราคา

6.1. Seasonal pricing

6.2. Pricing by type of customer

6.3. Discount pricing

6.4. Price lining

### 7. Sales Strategy : กลยุทธ์การขาย

7.1. Affinity Strategy

7.2. Cross Sales Strategy

7.3. Up Sales Strategy

7.4. Tow Sales Strategy

8. เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขาย

9. ภาษาขายที่ได้ผล (Sales Talk to Success)

### ผู้เข้ารับการฝึกอบรม:

- พนักงานขาย หัวหน้าเขตการขาย ผู้บริหารงานขาย และผู้สนใจ
- ระยะเวลาฝึกอบรม 3 ชั่วโมง

### วิทยากร

อาจารย์พรเทพ ฉันทนารี (แนบไฟล์ประวัติ)

### การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

### ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรม ดูแลหลักสูตรศูนย์บริการลูกค้าและการขายทางโทรศัพท์ บริษัท ยูคอม จำกัด
- ผู้เชี่ยวชาญการออกแบบและพัฒนาหลักสูตรการขายทางโทรศัพท์ บมจ. เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

**อัตราค่าอบรมสัมมนา ท่านละ 1,300 + Vat 91 = 1,391 บาท**

ขอสงวนสิทธิ์ในการเปิดอบรม ต้องมีผู้เรียนไม่น้อยกว่า 10 ท่าน

#### **วิธีการชำระเงิน:**

##### **1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้**

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238  
ชื่อบัญชี หลก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd.,Partnership)

**เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วิดีโอ แชนร์ หรือนำไปเผยแพร่**

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)

## แบบฟอร์มลงทะเบียน

### **Course Non-Pricing, Sales Increasing Strategy**

หลักสูตร กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา

---

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