



## ONLINE TRAINING

### หลักสูตร สร้างยอดขายยุคใหม่อย่างมืออาชีพ

มีหลายรอบให้เลือก เวลาอบรม 13.00-16.00

1) อบรมวันที่ 17 พฤษภาคม 2564

2) อบรมวันที่ 16 มิถุนายน 2564

## โปรโมชั่นเดือน พฤษภาคม 2564

## ท่านละ 999 บาท เท่านั้น

### สร้างยอดขายยุคใหม่อย่างมืออาชีพ

เหมาะสำหรับพนักงานขายทุกระดับ

เน้นการวิเคราะห์และอัปเดตขาย ต่อเนื่องและต่อยอด

#### หลักการและเหตุผล

การเพิ่มยอดขายในปัจจุบันคงเป็นเรื่องที่ยากในมุมมองของนักขาย เพราะสถานการณ์ตอนนี้ส่งผลเชิงลบมากมายและมีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า ทำให้โอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการสร้างยอดขายจึงมีโอกาสน้อยมาก การที่นักขายจะเพิ่มยอดขายในปัจจุบันจะต้องมองเห็นกลไกในเรื่องของการขายแบบต่อเนื่องหรือต่อยอดจากการขายที่มีอยู่รวมทั้งต้องสร้างโอกาสจากการหาลูกค้าใหม่อยู่เสมอ ดังนั้นการที่นักขายจะสร้างโอกาสของชัยชนะในโลกธุรกิจจึงเป็นการสร้างมูลค่าต่อการขายหนึ่งครั้งให้ได้มากที่สุดถึงจะประสบความสำเร็จในสายอาชีพการขายได้

#### วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักการในการเพิ่มโอกาสในการสร้างยอดขาย
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจแนวทางการคิดของการต่อยอดในการขายแบบต่อเนื่อง
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถตระหนักถึงความแตกต่างในการเพิ่มยอดขายและการขายที่ต่อยอด
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาหลักการผนวกการขายเพื่อสร้างรายได้ให้มากขึ้น
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคในการสร้างยอดขายอย่างต่อเนื่อง

#### หัวข้ออบรม

- การเพิ่มยอดขายด้วยเทคนิคการสร้างยอดขายอย่างมืออาชีพ
- สถานการณ์การขายในยุคปัจจุบันที่การแข่งขันสร้างความเป็นมืออาชีพให้กับลูกค้า
- หลักความเข้าใจเกี่ยวกับการสร้างยอดขาย
- แนวทางการสร้างยอดขายจากการวิเคราะห์การเพิ่มสัดส่วนการขาย
- ยอดขายมาจากไหนได้บ้าง
- WORKSHOP การฝึกวิเคราะห์การขายเพื่อให้สร้างยอดขาย

- ยอดขายมาพร้อมการสร้างความสำเร็จอย่างมืออาชีพ
  - รูปแบบการอัปเดตขาย
  - หลักการการขายที่จะต่อยอดไปสู่การสร้างความสำเร็จในการขาย
  - การวิเคราะห์ส่วนขยายการอัปเดตขาย
  - WORKSHOP การอัปเดตขายควรจะรู้หลักในการขยาย คุณขยายองค์ประกอบอะไรได้บ้างเพื่อเพิ่มยอดขาย
- 
- การขายและการสร้างความสำเร็จในการขาย
  - หลักการและแนวทางการกระตุ้นความสำเร็จเพื่ออัปเดตขาย
  - 3 แนวทางการสร้างจิตวิทยาแรงกระตุ้นในการนำเสนอเพื่อเห็นมูลค่า
  - การโน้มน้าวด้วยวิธีวิเคราะห์ส่วนต่างที่สูญเสียหรือโอกาสของบริษัทลูกค้า
  - WORKSHOP การวิเคราะห์ลูกค้าและกระตุ้นการเพิ่มยอดขายด้วยศิลปะเพิ่มยอดขาย
  - กลวิธีการปั้นยอดขายช่วงหลัง
  - หลักการปั้นยอดขายช่วงหลักและแนวทางการเพิ่มยอดขาย
  - การขายต่อเนื่องและการขายต่อยอด
  - การทำการขายให้สอดคล้องกับการเพิ่มยอดขายในช่วงหลัง
  - สรุปการบรรยาย

## **อัตราค่าสัมมนา ราคาท่านละ 999 บาท (ไม่รวม VAT)**

- ลงทะเบียน 4 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 900 บาท
- ใบประกาศจากสถาบันโพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

**วิธีการชำระเงิน:** โปรดชำระค่าอบรมก่อนล่วงหน้า 3 วัน

### 1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

1.2 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-7110496

ชื่อบัญชี หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน (Professional Training Solution)

และแฟ้มเก็บ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ptstraining3@gmail.com

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

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

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

[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)

**ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง**

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

[Pick the  
date]

[SALES PLANNING]

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร **สร้างยอดขายยุคใหม่อย่างมืออาชีพ**

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

5. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_

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