

Online หลักสูตร เทคนิคการนำเสนอ Story Telling แบบที่ปรึกษาการขาย

มีหลายรอบให้เลือก เวลาอบรม 09.00-12.00

1) อบรมวันที่ 17 พฤษภาคม 2564

2) อบรมวันที่ 16 มิถุนายน 2564

โปรโมชั่นเดือน พฤษภาคม 2564

ท่านละ 999 บาท เท่านั้น

หลักการและเหตุผล

ลูกค้า คือ จุดหมายสำคัญของการทำธุรกิจ การขายส่วนใหญ่ในปัจจุบันจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อลูกค้า เกิดความรู้สึกที่พึงพอใจกับตัวขาย อีกทั้งเรื่องเล่าที่ผ่านประสบการณ์ กระนั้นนักขายจะต้องเข้าใจลูกค้าอย่างลึกซึ้งซึ่งในบางครั้งโอกาสทางการขายจะเกิดขึ้นได้จามีคุณค่าเพื่อค่อยๆ สร้างความรู้สึกที่ดีขึ้นมาเรื่อยๆ อีกทั้งยังเป็นการโน้มน้าวความรู้สึกให้กับลูกค้าเพื่อเข้าถึงการตัดสินใจและจับ

วัตถุประสงค์

- 2.1 มีความรู้ ความเข้าใจแนวทางและกระบวนการของ STORY TELLING เพื่อสร้างความรู้สึกที่มีคุณค่าให้กับลูกค้าระหว่างนำเสนอ
- 2.2 สามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าด้วยการนำเสนอที่ทรงพลัง
- 2.3 สร้างรูปแบบการนำเสนอที่ตรงใจผ่านการวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าเพื่อสร้างการขายที่ดี
- 2.4 เป็นการฝึกทักษะการวางแนวทางการเล่าเรื่องเพื่อสร้างพลังในการโน้มน้าว

เนื้อหาการบรรยาย

บทบาทหน้าที่ในการนำเสนอแบบ STORY TELLING

- แนวคิดสู่ความสำเร็จของการนำเสนอที่ดี
- แนวทางและกระบวนการนำเสนอแบบ STORY TELLING
- มุมมองการนำเสนอด้วยการตั้งเป้าหมายด้วยกลุ่มลูกค้า
- คุณสมบัติที่เหมาะสมต่อการเล่าเรื่องให้ทรงพลัง
- WORKSHOP การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าและการกำหนด STORY

หลักการนำเสนอและเทคนิคการสร้าง STORY

- โครงสร้าง STORY TELLING
- องค์ประกอบการนำเสนอ 3 ขั้นตอน (บทนำ, เนื้อหา, ช่วงสรุป)

- การกำหนดแต่ละช่วงของการเล่าเรื่อง
- WORKSHOP การนำข้อมูลมาสู่การวิเคราะห์และสร้าง SCRIPT สำหรับการเล่า

เทคนิคการเล่าเรื่องด้วย STORY TELLING

- กลไกการนำเสนอด้วย รูปแบบการกระตุ้นความรู้สึก
- การเปรียบเทียบเพื่อสร้างภาพนึกตาม
- การสร้างหลักฐานและการลงรายละเอียดระหว่างเรื่องเล่า
- การอุปมาอุปไมยให้คนคล้อยตามสู่การนำเสนอที่ทรงพลัง

WORKSHOP การนำเสนอด้วย STORY TELLING แบบมืออาชีพ

- ให้แต่ละกลุ่มเตรียม 프리เซนต์ราย โดยที่ต้องทำตามเงื่อนไขโจทย์ของลูกค้าที่วิทยากรมอบให้
- WORKSHOP
- เทคนิคการเล่าเรื่องด้วย STORY TELLING
- ทักษะการนำเสนอให้ตรงกับลูกค้า
- สรุปการอบรม

อาจารย์ประเสริฐ สุขไพญญ์กุล

วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ความเชี่ยวชาญ ด้านการขาย ด้านการตลาด การบริการ การันตรีด้วยประสบการณ์การสอนและที่ปรึกษาองค์กรด้านการขายและการตลาดต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง มากกว่า 100 บริษัท, ผลงานการเขียนหนังสือ: SALES 2 (กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน)

ผู้เข้าฝึกอบรม

ผู้มีหน้าที่และเกี่ยวข้องกับการใช้ทักษะการเจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพในหลายๆหน่วยงานในองค์กรไม่ว่าจะเป็นผู้บังคับบัญชาทุกระดับ พนักงานขาย และผู้สนใจทั่วไป

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

- นักขาย / นักการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายขาย/ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย/เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด

อัตราค่าสัมมนา ราคาท่านละ 999 บาท (ไม่รวม VAT)

ลงทะเบียน 4 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 900 บาท

ใบประกาศจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

และแฟ้มเช็ค Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

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

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

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

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร เทคนิคการนำเสนอ Story Telling แบบที่ปรึกษาการขาย
ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี _____

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: _____

หมายเหตุ กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

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