

ONLINE TRAINING

หลักสูตร สุดยอดเทคนิคการขายทางโทรศัพท์เชิงรุกอย่างมีประสิทธิภาพ

มีหลายรอบให้เลือก เวลาอบรม 09.00-12.00
2) อบรมวันที่ 22 มิถุนายน 2564

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันในยุคที่การแข่งขันกันอย่างรุนแรง การขายทางโทรศัพท์ถือเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพมากและยังคงความขลังในการประสบความสำเร็จในการขายได้ เพียงแต่ต้องมีความเข้าใจในเครื่องมือที่ซับซ้อนนี้ หากนักขายสามารถเข้าใจเครื่องมือที่ซับซ้อนนี้ก็จะสามารถทำให้การขายเกิดขึ้นทางโทรศัพท์ได้ไม่ยากนัก เพียงแต่การขายทางโทรศัพท์ยังต้องอาศัยความอดทนและความตั้งใจอย่างมาก เพราะการขายไม่ได้เกิดขึ้นเพียงสายเดียว แต่เกิดขึ้นได้จากสายสัมพันธ์ ดังนั้นการขายทางโทรศัพท์จึงเป็นเครื่องมือปราบเซียนการขายมาหนักต่อนัก เพื่อพิสูจน์ความเป็นมืออาชีพการขาย กลไกการขายทางโทรศัพท์จึงเป็นการจับประเด็นด้วยน้ำเสียงชะเป็นส่วนมาก การสื่อสารทางโทรศัพท์จึงต้องเรียนรู้เทคนิคการฟังและการบริการที่จะช่วยเสริมความสำเร็จในการขายให้แข็งแกร่ง คุณจึงจะเป็นนักขายทางโทรศัพท์ได้ไม่ยาก

สิ่งที่จะได้รับ

1. ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจถึงแก่นแท้ของการขายทางโทรศัพท์อย่างถูกต้อง
2. ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจถึงมุมมองของลูกค้าในการใช้โทรศัพท์เพื่อการขาย

3. ผู้เข้ารับการอบรมทางโทรศัพท์เห็นแนวทางเชิงการบริหารงานขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ
4. ผู้เข้าอบรมมีความคิดในการต่อยอดการสร้างสไตล์การขายทางโทรศัพท์ด้วยตนเอง
5. ผู้เข้าอบรมมีความเชื่อมั่นต่ออาชีพการขายและกระตือรือร้นที่จะพัฒนาตนเองเพื่อองค์กร
6. ผู้เข้าอบรมศรัทธาในแนวทางการขายและเชื่อมั่นต่อการทำงานด้านการขายของตนเอง

Course Outline

การขายทางโทรศัพท์ ปกติอย่างไรให้ชนะใจ (ปลุกจิตสำนึกรักการขาย)

- หลักการขายทางโทรศัพท์
- แนวคิดให้ทีมงานขาย "ขายทางโทรศัพท์ บททดสอบการขายด้วยความตั้งใจ"
- การโทรศัพท์คือ การสื่อสารและการขายคือ ศิลปะชวนซื้อ
- กระบวนการสื่อสารผ่านทางโทรศัพท์และลำดับความเข้าใจของลูกค้า
- Workshop การจัดลำดับการ โทรศัพท์เพื่อสร้างโอกาสทางการขาย

การโทรศัพท์แบบเชิงรับและการ โทรศัพท์แบบเชิงรุก

- กระบวนการขายทางโทรศัพท์ 5 ขั้นตอน (กระบวนการขาย)
- การนำลูกค้าเข้าสู่การเปิดใจก่อนการเปิดการขาย
- เทคนิคการเปิดใจลูกค้า...ให้ประทับใจ ไร้ข้อกังวล
- กลไกการพิจารณาเพื่อตัดสินใจในช่วงเวลา 1 นาทีของลูกค้า
- กรณีศึกษาการเปิดใจในการขายในหลายธุรกิจ
- Workshop การวิเคราะห์โอกาสในการขาย นักขายวิเคราะห์จากอะไร

การโทรศัพท์แบบเชิงรับและการ โทรศัพท์แบบเชิงรุก

- กระบวนการขายทางโทรศัพท์ 5 ขั้นตอน (กระบวนการขาย)
- การนำลูกค้าเข้าสู่การเปิดใจก่อนการเปิดการขาย
- เทคนิคการเปิดใจลูกค้า...ให้ประทับใจ ไร้ข้อกังวล
- กลไกการพิจารณาเพื่อตัดสินใจในช่วงเวลา 1 นาทีของลูกค้า
- กรณีศึกษาการเปิดใจในการขายในหลายธุรกิจ
- Workshop การวิเคราะห์โอกาสในการขาย นักขายวิเคราะห์จากอะไร

การจัดซื้อซื้อใจเพื่อการสร้างความเชื่อมั่นในการขาย

- เทคนิคการตอบคำถามให้ตรงกับลูกค้าเพื่อเพิ่ม โอกาสในการปิดการขาย
- การเจรจาและการอ่านสัญญาณปิดการขาย

- เทคนิคการสรุปการปิดการขาย 3 แบบ
- การใช้สร้างประสบการณ์ที่ดีสู่การสร้างความผูกพัน
- เทคนิคสร้างกลยุทธ์เชิงติดตามอย่างไรให้เห็นผล
- สรุป และถาม-ตอบ

อัตราค่าสัมมนา ราคาท่านละ 1700 บาท (ไม่รวม VAT)

- ลงทะเบียน 4 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 1500 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)

และแฟ้มเช็ค 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 หมู่บ้านพฤกษาริวิล์ 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

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

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร **สุดยอดเทคนิคการขายทางโทรศัพท์ อย่างมีประสิทธิภาพ**

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

[Pick the
date]

[SALES PLANNING]

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประกอบการ (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: _____