

## Online Training Program by Zoom

# ONLINE หลักสูตร เทคนิคปั้นยอดขายทะลุเป้า

วันที่เปิดอบรม วันที่ 5 กรกฎาคม 2564

เวลา 13.00-16.00 น.

### หลักการเหตุผล

การเพิ่มยอดขายในปัจจุบันคงเป็นเรื่องที่ยากในมุมมองของนักขาย เพราะสถานการณ์ตอนนี้ส่งผลเชิงลบมากมายและมีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า ทำให้โอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการสร้างยอดขายจึงโอกาสน้อยมาก การที่นักขายจะเพิ่มยอดขายในปัจจุบันจะต้องมองเห็นกลไกในเรื่องของการขายแบบต่อเนื่องหรือต่อยอดจากการขายที่มีอยู่รวมทั้งต้องสร้างโอกาสจากการหาลูกค้าใหม่อยู่เสมอ ดังนั้นการที่นักขายจะสร้างโอกาสของชัยชนะในโลกธุรกิจจึงเป็นการสร้างมูลค่าต่อการขายหนึ่งครั้งให้ได้มากที่สุดถึงจะประสบความสำเร็จในสายอาชีพการขายได้

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักการในการเพิ่มโอกาสในการสร้างยอดขาย
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจแนวทางการคิดของการต่อยอดในการขายแบบต่อเนื่อง
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถตระหนักถึงความแตกต่างในการเพิ่มยอดขายและการขายที่ต่อยอด
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาหลักการผนวกการขายเพื่อสร้างรายได้ให้มากขึ้น
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคในการสร้างยอดขายอย่างต่อเนื่อง

### หัวข้อบรรยาย

1. การเพิ่มยอดขายด้วยเทคนิคการสร้างยอดขายอย่างมืออาชีพ
2. สถานการณ์การขายในยุคปัจจุบันที่การแข่งขันสร้างความเป็นมืออาชีพให้กับลูกค้า
3. หลักความเข้าใจเกี่ยวกับการสร้างยอดขาย
4. แนวทางการสร้างยอดขายจากการวิเคราะห์การเพิ่มสัดส่วนการขาย
5. ยอดขายมาจากไหนได้บ้าง
6. WORKSHOP การฝึกวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างยอดขาย
7. ยอดขายมาพร้อมการสร้างความเป็นมืออาชีพ
8. รูปแบบการอัปเดตยอดขาย
9. หลักการการขายที่จะต่อยอดไปสู่การสร้างความเป็นมืออาชีพ
10. การวิเคราะห์ส่วนขยายการอัปเดตยอดขาย
11. WORKSHOP การอัปเดตยอดขายควรจะรู้หลักในการขาย คุณขายองค์ประกอบอะไรได้บ้างเพื่อเพิ่มยอดขาย
12. การขายและการสร้างความเป็นมืออาชีพ
13. หลักการและแนวทางการกระตุ้นความเป็นมืออาชีพ
14. 3 แนวทางการสร้างจิตวิทยาแรงกระตุ้นในการนำเสนอเพื่อเห็นมูลค่า

15. การโน้มน้าวด้วยวิธีวิเคราะห์ส่วนต่างที่สูญเสียหรือโอกาสของบริษัทลูกค้า  
**WORKSHOP การวิเคราะห์ลูกค้าและกระตุ้นการเพิ่มยอดขายด้วยศิลปะเพิ่มยอด**

1. กลวิธีการบันยอดขายช่วงหลัง
2. หลักการบันยอดขายช่วงหลักและแนวทางการเพิ่มยอดขาย
3. การขายต่อเนื่องและการขายต่อยอด
4. การทำการขายให้สอดคล้องกับการเพิ่มยอดขายในช่วงหลัง
5. สรุปการบรรยาย

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพญญกุล

- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย/เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด

**อัตราค่าอบรม ราคาท่านละ 1500 บาท (ไม่รวม VAT)  
ลงทะเบียน 3 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 1300 บาท**

**วิธีการชำระเงิน:** โปรดชำระค่าอบรมก่อนล่วงหน้า 3 วัน

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
  - 1.2 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-7110496ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution)  
และแฟ้มเก็บ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ptstraining3@gmail.com  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

**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)**

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

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

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

## หลักสูตร เทคนิคปั้นยอดขายทะเลภูเขา

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: \_\_\_\_\_