

# หลักสูตร เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2561

เวลา 09.00-16.00 น.

โรงแรมอโรรส สุขุมวิท 26

## หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันด้านธุรกิจที่รุนแรง องค์กรต่างๆต้องเร่งพัฒนาศักยภาพของพนักงานขายให้มีทั้งประสิทธิภาพและประสิทธิผลตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ดังนั้นพนักงานขายที่จะประสบความสำเร็จจึงต้องเข้าใจกระบวนการขายในอาชีพงานขาย มีบุคลิกภาพที่สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า มีความรู้รอบตัวและรู้สึกเกี่ยวกับธุรกิจที่สามารถให้คำแนะนำลูกค้า รวมถึงมีทักษะการสื่อสารที่ยอดเยี่ยม

หลักสูตรนี้จึงถูกออกแบบมาเพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการของกระบวนการขายซึ่งผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้เทคนิคและกระบวนการขายของการเป็นนักขายมืออาชีพ เพื่อนำเสนอสินค้าที่ตรงใจ เรียนรู้วิธีการจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้าอย่างสร้างสรรค์ และการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## วัตถุประสงค์

- ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกระบวนการขายอย่างนักขายมืออาชีพ
- สามารถวิเคราะห์ลูกค้า เพื่อการนำเสนอการขายที่ตรงใจได้อย่างมืออาชีพ
- เข้าใจแนวทางในการค้นหาความต้องการของลูกค้า
- สามารถวิเคราะห์จุดเด่นของสินค้า และหาจุดขายของสินค้าที่เหนือคู่แข่งได้
- พัฒนาเทคนิคการขจัดข้อข้องใจเพื่อนำลูกค้าไปสู่การปิดการขาย
- เรียนรู้เทคนิคการติดตามลูกค้าอย่างมืออาชีพ

## หัวข้อการสัมมนา

- 1) ศิลปะการขายสินค้าให้ได้ราคา
  - 2) ล้วงลับ "กลลวงการขาย" ให้ได้ยอด
  - 3) "ยอดขายทะเลภูเขา" ต้องรู้หลักจิตวิทยา
  - 4) "Customer's RAT" ลูกค้าคือหนู ต้องจับหนูให้อยู่หมัด
  - 5) 4 Tools การใช้ 4อาวุธเพื่ออ่านเกมขายเพิ่มยอด
  - 6) Customer Insight เทคนิคการอ่านพฤติกรรมลูกค้าแบบ FBI
  - 7) ปรับจุดยืนสร้างสัมพันธ์ก่อนซื้อขาย
  - 8) เสกมนตร์ลับสร้างความต่างทางการขาย
  - 9) Benefit วิเคราะห์จุดเด่นของสินค้าและสิ่งที่ลูกค้าสนใจ
  - 10) "กระจก" สะท้อนข้อข้องใจขจัดข้อโต้แย้ง
  - 11) การสวนกลับเชิงบวกพิชิตใจ
  - 12) เจรจาและปิดการขายทรงพลัง
  - 13) Close Selling ปิด ดัด จบ 3 เทคนิคสร้างยอดขาย
  - 14) ไฟ 3 ใบ สู่การโน้มน้าวให้สำเร็จ
  - 15) กลยุทธ์สรุปการขายแบบนักขายชั้นเทพ
  - 16) กลยุทธ์ "ด้ายแดงแห่งสัมพันธ์" CRM
- วิทยากร      อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

รูปแบบการสัมมนาหลักสูตรนี้มุ่งเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยเน้นการมีส่วนร่วมและมีการทำ Workshop และบทบาทสมมติพร้อม VDO ประกอบการสัมมนา

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

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

### ▪ อัตราค่าลงทะเบียน/ท่าน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

| ค่าอบรม                                | ราคาก่อน VAT | VAT 7% | ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% | ราคาสุทธิ |
|--|--------------|--------|----------------------|-----------|
| ค่าสัมมนากรณีชำระหน้างาน<br>ราคาท่านละ | 4,000        | 280    | (120)                | 4,160     |
| Early Bird ชำระล่วงหน้า                | 3,500        | 245    | (105)                | 3,640     |

ใบประกาศจากสถาบันโพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

**วิธีการชำระเงิน:**

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238  
ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น  
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330  
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

Fax. 02-9030080 ext.9330

[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)

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

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

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

## เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

ส่งมาที่ email : [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com) หรือ Fax 02-9030080 ext.9330

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_

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)