

# หลักสูตร เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

(Sales Excellence)

วันที่ **30 มกราคม 2563**

เวลา 09.00-16.00 น.

โรงแรมแกรนด์สุขุมวิท ซอย 4-6

ระยะเวลา 1 วัน

## หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันด้านธุรกิจที่รุนแรง องค์กรต่างๆต้องเร่งพัฒนาศักยภาพของพนักงานขายให้มีทั้งประสิทธิภาพและประสิทธิผลตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ดังนั้นพนักงานขายที่จะประสบความสำเร็จจึงต้องเข้าใจกระบวนการขายในอาชีพงานขาย มีบุคลิกภาพที่สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า มีความรู้รอบตัวและรู้สึกเกี่ยวกับธุรกิจที่สามารถให้คำแนะนำลูกค้า รวมถึงมีทักษะการสื่อสารที่ยอดเยี่ยม

หลักสูตรนี้จึงถูกออกแบบมาเพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการของกระบวนการขายซึ่งผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้เทคนิคและกระบวนการขายของการเป็นนักขายมืออาชีพ เพื่อนำเสนอสินค้าที่ตรงใจ เรียนรู้วิธีการจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้าอย่างสร้างสรรค์ และการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## วัตถุประสงค์

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

## หัวข้อการสัมมนา

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

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
ค่าสัมมนากรณีข้าราชการ ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird ข้าราชการล่วงหน้า	3,500	245	(105)	3,640
Pro สมัคร 3 ท่านๆ ละ	3,300	231	(99)	3,432

**ใบประกาศจากสถาบันโพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน**
**วิธีการชำระเงิน:**

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
  - 1.2 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 029-7110496
 ชื่อบัญชี หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน  
 และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330  
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน (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.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน**

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลด์ 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 \_\_\_\_\_

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี \_\_\_\_\_

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)