

Professional Sales & Proactive Sales Skills



Professional Sales & Proactive Sales Skills

30 เมษายน 2564

วันที่ 21 กรกฎาคม 2564/ วันที่ 24 กันยายน 2564

เวลา 09.00-16.00

สถานที่ โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20

หลักการและเหตุผล

ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ผันผวนและสถานการณ์แข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจการค้า ซึ่งทุกบริษัทต่างต้องการรักษา ดึงดูดและช่วงชิงลูกค้า เพื่อให้บริษัทอยู่ได้ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้ จึงหลีกเลี่ยงไม่พ้นในการส่งเสริมพัฒนาทักษะ ความสามารถด้านการขาย และทัศนคติให้มีประสิทธิภาพ ผลสูงสุด ด้วยการขายแบบมืออาชีพ และขายเชิงรุกนั่นเอง

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. ปรับเปลี่ยนทัศนคติมุมมองในการขายในแง่บวก และเข้าถึงปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ
2. มีจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
3. พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง และจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิผลสูงมาใช้

หัวข้อการสัมมนา เวลา 09.00-16.00 น.

1. กรอบความคิด “มืออาชีพ” และ “เชิงรุก” คืออะไร และ ทำอย่างไร
2. การขายแบบ “มุ่งที่ลูกค้า” ก่อน การขายแบบ “มุ่งที่ยอดขาย” ทำอย่างไรนี้สิ โดนใจลูกค้า
3. การเตรียมข้อมูลในมุมมองลูกค้า เช่น ราคากับประโยชน์สอย ความสวยงามกับความลงตัวของผลิตภัณฑ์ ดีไซน์กับความสะดวกในการใช้งาน ฯลฯ เป็นต้น
4. ศิลปะการเปิดฉากการนำเสนอขาย
 - 4.1. สร้างสัมพันธ์กับลูกค้า การชวนคุย เพื่อวิเคราะห์บุคลิกนิสัยใจคอ
 - 4.2. การใช้สายตานักสืบ เพื่อเก็บข้อมูลวิเคราะห์สภาพแวดล้อมรอบตัว บ่งบอกถึงรสนิยมที่เกี่ยวกับตัวเขา เช่น มาเป็นครอบครัว แสดงว่าควรช่วยคุยเรื่องลูก และครอบครัว เป็นคู่รัก แสดงว่ากำลัง สร้างครอบครัวใหม่ ควรคำนึงถึงเรื่องการเงิน ฯลฯ
5. ศิลปะการสร้างความน่าเชื่อถือในตัวนักขาย โดยสามารถคุยในเรื่องเหล่านี้
 - 5.1. ความรอบรู้ในสภาพธุรกิจ เศรษฐกิจ ทิศทางแนวโน้มของธุรกิจ ต้องรู้รอบ คุยกับเขาได้
 - 5.2. ความรู้ในผลิตภัณฑ์ในเชิงที่ปรึกษา แนะนำทางออก การหาโอกาสการขายให้กับตัวผลิตภัณฑ์ได้แบบ ชนะ - ชนะ
6. เทคนิคการนำเสนอขายแบบต่าง ๆ
 - 6.1. การเน้นความลงตัวของความสวยงามกับประโยชน์สอย ราคากับดีไซน์ ฯลฯ
 - 6.2. การล้อมรั้ว ให้ข้อเสนอที่แบบมีเงื่อนไข
 - 6.3. การใช้บัญชีถ่วงดุล เปรียบเทียบสิ่งที่มีค่ากับการเสียโอกาส หรือกำไร หากไม่สั่งซื้อ
 - 6.3. นาทิทอง เสนอส่วนลดพิเศษ แต่เงื่อนไขคงเดิม
7. การจับสัญญาณการซื้อและโน้มน้าวให้ตัดสินใจซื้อ
 - 7.1. ดูภาษากายและท่าทางที่ปรากฏ
 - 7.2. วิเคราะห์คำพูดและการซักถาม
 - 7.3. การขอส่วนลด ของแถม และการต่อราคา
8. กลยุทธ์ เทคนิคและจิตวิทยาการเจรจาต่อรอง
 - 8.1. ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง R-E-S-P-E-C-T
 - 8.2. กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ในการทำให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด
 - กลยุทธ์เล่นลูกต่อ
 - กลยุทธ์สองตัวเลือก
 - กลยุทธ์อำนาจมีจำกัด
 - กลยุทธ์เล่นลูกสูง
 - กลยุทธ์รวมเหล่า
 - กลยุทธ์ฟางเส้นสุดท้าย
9. เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและป้ายเบี่ยง 8 วิธี
 - 9.1. เทคนิค ไข่ แต่
 - 9.2. เทคนิค ทำไม เพราะอะไร และทำไม
 - 9.3. เทคนิคศอกกลับ/นวมเมอแรง
 - 9.4. เทคนิคชงเอง กินเอง
 - 9.5. เทคนิคเปรียบเทียบ
 - 9.6. เทคนิคชดเชย
 - 9.7. เทคนิคเลือกตอบ
 - 9.8. เทคนิค Feel-Felt-Found
10. เทคนิคปิดการขาย 5 วิธี
 - 10.1. ขอดตรงๆ

- 10.2. ข้อดีข้อเสีย
- 10.3. ข้างทาสี
- 10.4. อ่างอิง
- 10.5. สองทางเลือก

11. ทศนคติการขาย : ขายอย่างไรให้เป็นเลิศ

วิธีการอบรม บรรยายให้เกิดแนวความคิด ได้หลักการและวิธีการ ฝึกปฏิบัติจากกรณีศึกษา และจากงานจริง

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม พนักงานขาย/ผู้บริหารงานขายที่ต้องการพัฒนาทักษะ เทคนิคการขายให้มีประสิทธิภาพดี ยั่งยืน

วิทยากร อาจารย์พรเทพ จันทนารี

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านการตลาด การขาย และการบริการ และทรัพยากรบุคคล

ระยะเวลา 1 วัน

อัตราค่าลงทะเบียน

บุคคลทั่วไปท่านละ 3,900 บาท

Promotion สมัคร 2 ท่านๆละ 3,500 บาท (ไม่รวม VAT 7%)

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

การชำระค่าธรรมเนียม

1. ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม ส่งจ่ายในนาม
 หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd.,Partnership)
 เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
2. โอนเงินเข้าบัญชี
 ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 732-245823-8
 ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-711049-6

ส่ง Pay-in มาที่ ptstraining3@gmail.com ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

Professional Sales & Proactive Sales Skillsส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ Fax 02-9030080 ext.9330

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: _____

หมายเหตุ กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

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

