

## Online Training หลักสูตร เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

เวลาอบรม 9.00-12.00

มีหลายรอบให้เลือก

1) อบรมวันที่ 13 พฤษภาคม 2564

2) อบรมวันที่ 17 มิถุนายน 2564

### 1. หลักการและเหตุผล

การขายในยุคนี้เน้นความต่างมาเป็นอันดับแรก เพราะปัจจุบันนักขายมีความคล้ายเหมือนกันมากจนเกินไป กล่าวคือ พนักงานขายไม่ได้แสดงบทบาททางการขายที่สมบูรณ์ จึงมีให้เห็นบ่อยว่า พนักงานขายส่วนใหญ่จะเน้นแต่การนำเสนอขายเพียงอย่างเดียว แต่ไม่เข้าใจความต้องการ นำเสนอได้ไม่ตรงจุดหรือแม้แต่การจัดข้อข้อข้องใจหรือการจับประเด็นในการเจรจาต่อรอง อีกทั้ง ในยุคนี้ประเด็นใหม่ก็มาท้าทายพนักงาน คือ หากมีแต่ค้นหาปัญหาลูกค้าจนลืมการเสนอไอเดียก็ถือว่าแนวทางการขายที่เก็บปัญหาด้านเดียวก็ถือว่าล่าหลัง ดังนั้น การขายขั้นเทพ หมายถึง คุณจะ เป็นนักขายที่มีแนวทางในการเสนอไอเดียเพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับลูกค้าของคุณเอง

### 2. วัตถุประสงค์

- 2.1 ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกระบวนการขายยุคใหม่ที่นักขายมืออาชีพควรปฏิบัติเพื่อต่อสู้กับยุค AI
- 2.2 ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงยุทธวิธีวิธีการเข้าถึงความต้องการของลูกค้า
- 2.3 ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ประเภทลูกค้า เพื่อการนำเสนอการขายที่ตรงใจได้อย่างมืออาชีพ
- 2.4 ผู้เข้าอบรมเข้าใจแนวทางในการนำเสนอไอเดียและวิธีการแก้ไขปัญหาเพื่อส่งเสริมโอกาสทางการขาย
- 2.5 ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์จุดเด่นของสินค้า และหาจุดขายของสินค้าที่เหนือคู่แข่งได้
- 2.6 ผู้เข้าอบรมพัฒนาเทคนิคการจัดข้อข้องใจเพื่อนำลูกค้าไปสู่การเจรจาต่อรอง
- 2.7 ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาเทคนิคปิดการขายและสร้างประดุดปิดการขายได้อย่างไม่ยาก

### 3. ระยะเวลา 3 ชั่วโมง / ช่วงเวลาการบรรยาย

เริ่มเรียนออนไลน์ 9.00-12.00 น.

### 4. รูปแบบการบรรยาย

4.1 การบรรยายออนไลน์ ผ่านโปรแกรม Zoom ทุกท่านต้องมีอินเทอร์เน็ต โดยสามารถเรียนผ่านคอมพิวเตอร์หรือผ่านมือถือได้

โดยต้องเช็คชื่อออนไลน์พร้อมกัน ตามวันเวลาที่กำหนด

### 5. เนื้อหาการบรรยาย

#### หัวข้อที่ 1 ศิลปะการขายสินค้าให้ได้ราคา

ปลุกเชื้อลับให้ล่าเหยื่อ พลังใจนักขาย ความต่างนักขายมืออาชีพ

- เคล็ดลับการขายขั้นเทพสร้างโอกาสในการขายให้ตนเอง

- ล้วงลับ "กลลวงการขาย" ให้ได้ยอด
- ยอดขายทะเลป้า" ต้องรู้หลักจิตวิทยา
- CUSTOMER'S RAT" ลูกค้าคือหนู ต้องจับหนูให้อยู่หมัดด้วยกับดักล่องหน (การเข้าใจในการหาข้อมูลของลูกค้า ที่เราจะต้องรู้เท่าทันความต้องการ ความสงสัยรวมถึงปัญหาและคำถามของลูกค้า รวมไปถึงเราต้องได้ข้อมูลจำเป็น 4 ข้อในการสร้างโอกาสทางการขาย)

Workshop กรณีศึกษาการสร้างวิธีข้อโต้แย้งการขายจากธุรกิจและนักขายที่เข้าไปเสนอ

-

### หัวข้อที่ 2 การอ่านเกมการขายเพื่อการนำเสนอที่คุ้มค่า

ข้อโต้แย้งการขายจากการต่อข้อมูลสู่ธุรกิจลูกค้า

- การได้มาซึ่งยอดขายต้องประมาณการลูกค้าและคุณภาพลูกค้า
- TOOLS การใช้ 4อาวุธเพื่ออ่านเกมขายเพิ่มยอด
- CUSTOMER INSIGHT เทคนิคการอ่านพฤติกรรมลูกค้าแบบ FBI

(การอ่านความต้องการภายในที่มาจากคำพูด คำถาม การแสดงออกในขณะนำเสนอ หัวใจสำคัญในการขายคือ เข้าถึงปัญหาที่ซ่อนอยู่ภายในใจ เช่น สินค้าคุณราคาค่อนข้างสูงเลยทีเดียว คำถามแบบนี้แสดงว่า ลูกค้ามีข้อมูลของตลาดพอสมควร)

-

### หัวข้อที่ 3 ปรับทัศนคติการขายและการทำงานเชิงรุก

การเผชิญปัญหาในยุคปัจจุบันเพื่อมุ่งสู่การทำงานเชิงบวก

- เสกมนตร์ลับสร้างความต่างทางการขายพิชิตปัญหา
- BENEFIT วิเคราะห์จุดเด่นของสินค้าและสิ่งที่ลูกค้าสนใจ
- กระจก" สะท้อนข้อข้องใจจัดข้อโต้แย้ง
- เทคนิคการสวนกลับเชิงบวกพิชิตใจ (การเข้าใจในการประเด็นของคำถามที่สร้างแรงลบให้กับเรา เช่น ขอคิดดูก่อน เอาไว้ก่อน หรือแม้แต่การเจียบใส่ในขณะที่น่าเสนอจบ ซึ่งนักขายที่ดีจะไม่เจียบตาม แต่จะนำคำเหล่านั้นมาสร้างเป็นเหตุจูงใจในการอาสาเพื่อช่วยเหลือหรือขจัด)

### หัวข้อที่ 4 เทคนิคการอ่านลูกค้าเพื่อเจรจาและปิดการขาย

- หลักการประเมินแต้มต่อก่อนการเข้าสู่ช่วงเจรจา

- เทคนิคการเจรจาและปิดการขายที่ทรงพลัง
- ไฟ 3 ใบ สู่การโน้มน้าวให้สำเร็จ
- CLOSE SELLING ปิด ตัด จบ 3 เทคนิคสร้างยอดขาย
- กลยุทธ์สรุปการขายแบบนักขายชั้นเทพ (สิ่งที่ใช้ต่อรองในเกมการเจรจาต่อรอง ซึ่งมีด้วยกัน 3 อย่างที่ใช้ต่อรอง แต่ส่วนใหญ่คนขายมักใช้แค่ส่วนลด ซึ่งไม่ได้ก่อให้เกิดกำไร เพราะเล่นที่โปรโมชั่น ดังนั้น คำว่าไฟ 3 ใบ คือ ข้อต่อรอง 3 เรื่องที่นักขายมักใช้แค่ใบเดียว จะให้ดีควรใช้อีก 2 ใบที่เหลือด้วย)

### เวลาอบรม 9.00-12.00

#### มีหลายรอบให้เลือก

1) อบรมวันที่ 13 พฤษภาคม 2564

2) อบรมวันที่ 17 มิถุนายน 2564

#### ราคาหลักสูตรออนไลน์

ราคาท่านละ 1,700 บาท (ไม่รวม VAT)

#### โปรโมชั่น

ลงทะเบียนพร้อมกัน 4 ท่านขึ้นไป เหลือ ท่านละ 1,500

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูลย์กุล

- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย/เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด

**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.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution)

และแฟ้มเช็คใบ 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 หมู่บ้านพฤษาวิไลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

**Online Training** หลักสูตร เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

ส่งมาที่ email : [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com) หรือ [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com)

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: \_\_\_\_\_

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_