

หลักสูตร แนวทางการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มยอดขายและลูกค้ารายใหม่ (Proactive Sales for Increasing the New Customer)

วันที่ 8 สิงหาคม 2566/ วันที่ 1 กันยายน 2566

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมจัสมินซิตี สุขุมวิท 23

1. แนวคิด หลักการขายแบบมืออาชีพ VS. การขายเชิงรุก
 - 1.1. บทบาทหน้าที่ของการเป็นนักขายมืออาชีพ
 - 1.2. กระบวนการขายแบบมืออาชีพ
 - 1.2.1. ก่อนการสนทนาการขาย
 - 1.2.2. ขณะสนทนาการขาย
 - 1.2.3. หลังการ สนทนาการขาย)
 - 1.3. หลักการขายเชิงรุก ขั้นตอนการขาย รวมถึงมุมมองการสร้างทัศนคติต่อองค์กร ลูกค้า และตนเอง
2. ปัจจัย และองค์ประกอบการขายที่สำเร็จ
 - 2.1. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
 - 2.2. ทักษะการขายทำอย่างไร
 - 2.3. ทัศนคติที่ดีต่อการขายในการรับมือปัญหา อุปสรรค เพื่อให้ปิดการขายได้
 - 2.4. การแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่และการต่อตลาด
3. เทคนิคการทำการขายแบบเชิงรุกที่ไม่ต้องรอลูกค้า
4. เทคนิคการเพิ่มยอดขายยอดขายเชิงรุกแทนการตั้งรับ
5. เทคนิคการเพิ่มยอดขายให้เหนือคู่แข่ง
6. เทคนิคการสร้างโอกาสเมื่อได้รับการติดต่อทุกช่องทาง
7. เทคนิคการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่จากลูกค้าเดิม
8. ตัวอย่างบทสนทนาการขายทั้งทางโทรศัพท์และแบบเผชิญหน้า
9. ตัวอย่างการนำเสนอขายเมื่อแรกพบ
10. เทคนิคแนวทางเมื่อค้นหาความต้องการลูกค้า
11. เทคนิคการนำเสนอ ตอบข้อโต้แย้งและปิดการขาย

12.สรุปการเรียนรู้และถาม-ตอบข้อซักถาม

วิธีการฝึกอบรม บรรยายสลับกับการฝึกปฏิบัติ สรุปเทคนิควิธีการที่ใช้ได้จริง

ระยะเวลาฝึกอบรม 1 วัน

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ จันทนารี

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,500	245	105	3,640
สมัคร 3 ท่านขึ้นไปท่านละ	3,300	231	(99)	3,432

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

วิธีการชำระเงิน: โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-638368

(โอนแล้วส่ง Pay in) info.ptstraining@gmail.com

ชื่อบัญชี บริษัท โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution)

เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วีดีโอ แชนร์ หรือนำไปเผยแพร่

ติดต่อ คุณตุ้ม 086-8929330 02-1753330 Email : info.ptstraining@gmail.com

www.ptstraining.co.th

แบบฟอร์มลงทะเบียน

หลักสูตร แนวทางการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มยอดขายและลูกค้ารายใหม่
(Proactive Sales for Increasing the New Customer)

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประกอบการ (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: _____