

หลักสูตร แนวทางการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มยอดขายและลูกค้ารายใหม่ (Proactive Sales for Increasing the New Customer)

วันเสาร์ที่ 23 กันยายน 2566 / วันที่ 7 ตุลาคม 2566 / วันที่ 4 พฤศจิกายน 2566

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมจัสมินซิตี สุขุมวิท 23

ไม่ต้องบอกก็ทราบกันแล้วว่า “การหาลูกค้าใหม่” เป็นสิ่งสำคัญเพียงใดทางด้านการขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเศรษฐกิจปัจจุบัน แต่การที่จะได้มานั้น นักขายต้องมีสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่งเสียก่อน สิ่งนั้นคือ ทักษะการขายเชิงรุก แล้วทัศนคติและแนวทางการขายเชิงรุกนั้นคืออะไร ท่านสามารถพบคำตอบได้ในหลักสูตรนี้ ซึ่งให้แนวทางในการค้นหา สร้างโอกาส พัฒนาทักษะการขายที่จำเป็นในการที่จะเพิ่มลูกค้าใหม่ๆ ให้แก่องค์กร พร้อมทั้งการได้เข้าใจถึงปัญหาต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในการหาลูกค้าใหม่ และแนวทางในการแก้ไขปัญหา

หัวข้อการอบรม

1. แนวคิด หลักการขายแบบมืออาชีพ VS. การขายเชิงรุก
 - 1.1. บทบาทหน้าที่ของการเป็นนักขายมืออาชีพ
 - 1.2. กระบวนการขายแบบมืออาชีพ
 - 1.2.1. ก่อนการสนทนากการขาย
 - 1.2.2. ขณะสนทนากการขาย
 - 1.2.3. หลังการ สนทนากการขาย)
 - 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. เทคนิคการเพิ่มยอดขายอดขายเชิงรุกแทนการตั้งรับ
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 ฉันทนารี

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือเอสเอสกา
- 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 ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน](#)

วิธีการชำระเงิน: โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-638368

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

ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution)

เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วิดีโอ แชน หรือนำไปเผยแพร่

ติดต่อ คุณต๋ม 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 _____

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 _____