



หลักสูตร Professional Selling Skill & Negotiation

วันที่ 1 มีนาคม 2560
เวลา 09.00-16.00 น.
โรงแรม Gold Orchid Hotel

หลักสูตร 1 วัน

หากมีใครตั้งคำถามกับท่านว่า “การขายคืออะไร” แล้ว “แตกต่างกันอย่างไรกับการซื้อ” ก็คงสนุกและน่าสนใจไม่น้อยในการหาคำตอบ บ่อยครั้งในสถานการณ์การขาย ควรจะจบด้วยการตกลงซื้อ แต่เท่าที่เห็นและเป็นอยู่คือไม่ยกก่อน เอาไว้วันหลัง ยังไม่ตัดสินใจ และอื่นๆ อีกมากมาย ที่เป็นเช่นว่ามานี้ ก็เพราะว่าพนักงานขายจริงจัง มุ่งมั่นเกินพอดีในการขาย โดยอาจจะลืมไปว่า การขายจะปิดลงได้ด้วยการพึงพอใจที่จะซื้อ และเป็นส่วนหนึ่งในการขายมากกว่าการเป็นผู้อยู่ในฐานะถูกขาย

ดังนั้น การที่พนักงานขายสามารถเจาะเข้าไปในใจของลูกค้า คือทักษะสำคัญในการสร้างความไว้วางใจและลูกค้ายินดีที่จะเผยข้อมูล สำคัญให้พนักงานขายได้ล่วงรู้ สนทนาแลกเปลี่ยนกันจนนำไปสู่การปิดการขายด้วยความเต็มใจ

หัวข้อการฝึกอบรม

1. บทบาท และ หน้าที่ของพนักงานขาย – สร้างความเข้าใจและให้ตระหนักถึงหน้าที่ที่ต้องทำ
2. ขั้นตอนการขายอย่างเป็นระบบ – สร้างให้นักขาย ขายอย่างมืออาชีพ พร้อมยกตัวอย่างคำพูด ท่าทางประกอบ (ทุกขั้นตอน จะเน้นเทคนิคและลูกล่อลูกชนอย่างรายละเอียด พร้อมตัวอย่างจริงในการปฏิบัติ)
 - การเตรียมตัวของพนักงานขาย- เตรียมตัวให้พร้อมก่อนออกสนามรบ มีชัยไปกว่าครึ่ง
 - การเปิดการขาย – เทคนิคการเตรียมความพร้อมระหว่างพนักงานกับลูกค้า ก่อนการขาย
 - การวิเคราะห์โอกาสการขาย และการสร้างโอกาสในการขาย – โอกาสการขายคืออะไร ทำไมต้องวิเคราะห์ วิเคราะห์อย่างไร
 - การนำเสนอผลิตภัณฑ์- นำเสนอสินค้าอย่างมืออาชีพ ให้ลูกค้าตาสว่าง
 - การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง - จัดการและรับมือกับข้อโต้แย้งอย่างเป็นระบบ
 - การเจรจาต่อรอง – เจรจาย่างไรให้ไม่เสียเปรียบ หรือ ตกเป็นเครื่องมือลูกค้า
 - การปิดการขาย- ปิดการขายเมื่อไร ปิดอย่างไรจึงจะเหมาะสม และได้ Order
3. ข้อควรปฏิบัติในขณะที่ขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า (สิ่งที่นักขายต้องทำเพื่อให้นักขายมืออาชีพ ที่ลูกค้าเกิดความศรัทธาและความเชื่อมั่น)
4. การทบทวนการขาย – ขายได้ หรือ ไม่ได้ มาจากสาเหตุอะไร เรียนรู้ไว้จะได้ไม่พลาดอีก
5. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย...ฝึกปฏิบัติอย่างเข้มข้น

6. ยุทธวิธีจัดการข้อโต้แย้งที่ได้ผลเลิศ

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. Yes but | 2. Why why why |
| 3. ศอกกลับ | 4. ชงเอง กินเอง |
| 5. เปรียบเทียบ | 6. ชดเชย |
| 7. Cherry picker | 8. Feel-Felt-Found |

8 ยุทธวิธีปิดการขายที่ได้ผลเลิศ

- | | |
|----------------|------------------|
| 1. Sign up | 2. Balancedsheet |
| 3. Two choices | 4. Good chance |
| 5. Referral | 6. Next step |
| 7. Trap | 8. Dead line |

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ ลั่นหนาวิ

การศึกษา

ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสสถา

ติดต่อสอบถาม

คุณอรรณญา (ตุ้ม) Tel: 086-6183752,
086-8929330
ptstraining3@gmail.com
www.ptstraining.in.th



อัตรากำลังทะเบียน

หลักสูตร Professional Selling Skill & Negotiation

ราคาท่านละ 3,800 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,066 บาท

พิเศษ Early Bird สมัครและชำระล่วงหน้า พิเศษ ค่าอบรมท่านละ 3,400 บาท (ไม่รวม VAT %)

▪ เจาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้

▪ ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

▪ ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียนส่งมาที่ Email: ptstraining3@gmail.com

ชื่อหน่วยงาน / บริษัท.....TAX ID.....

ที่อยู่บริษัท.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....Email.....

โทรศัพท์.....ต่อ.....โทรสาร.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

การติดต่อ/ส่งเอกสารหัก ภาษี ณ ที่จ่าย

หจก. โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โซลูชั่น จำกัด ที่อยู่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไล 23 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510 Tel.02-1753330

Fax. 02-9030080 ext. 9330

Mobile 086-6183752 , 080-2545660

ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0103553030100

การชำระค่าอบรม

เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย หจก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โซลูชั่น

โอนเงินเข้าบัญชี หจก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โซลูชั่น ธนาคารกสิกรไทย สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่บัญชี 732-2-45823-8 (ส่งสำเนาการโอนเงิน มาพร้อมกับใบลงทะเบียน)

การแจ้งยกเลิก:

ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 30 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและส่งใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักประกันในการสำรองที่นั่ง email : info.ptstraining@gmail.com