



หลักสูตร จิตวิทยานักขายเชิงรุก

เวลา 09.00-16.00 น.

หลักการและเหตุผล :

จากเหตุผลทางเศรษฐกิจ การเมือง สังคม วัฒนธรรม และการแข่งขันทางด้านธุรกิจ เพื่อการอยู่รอด และเจริญรุ่งเรืองได้ รวมทั้งพฤติกรรมที่ตัดสินใจของลูกค้าหรือผู้บริโภคที่มีการแปรเปลี่ยน ตลอดเวลา จึงจำเป็นที่นักขายต้องสร้างกลยุทธ์การขาย เพื่อเพิ่มทักษะ และความสามารถในการติดต่อลูกค้า หรือมุ่งหวังในเป้าหมายที่ก้าวหน้า ของตนเองและการทำงาน ต้องอาศัยแนวทาง วิธีการ และความรู้แนวคิด เพื่อให้ท่านยืนหยัดอยู่ในการขายที่เป็นมืออาชีพ

หลักสูตรนี้เป็นหลักสูตรมาตรฐานที่ต้องรู้ไว้เป็นอาวุธทางปัญญาในการขายในยามที่มีการแข่งขันกันสูงเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นหลักการคิดในการสร้างกลยุทธ์ การวิเคราะห์ลูกค้า การเจรจาเพื่อให้ได้มาในสิ่งที่ต้องการ และสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า ตั้งแต่ต้นจนจบ คุณจะได้ทักษะการขายที่ไม่เป็นรองใคร และนำท่านสู่สายทางนักขายมืออาชีพในอนาคต

วิทยากรศึกษาด้านจิตวิทยาในการขายโดยศึกษาต่อทางจิตวิทยาและหาเทคนิคการเปิดการขายจนสามารถปิดการขายได้ ไม่ว่าจะเป็นการขจัดข้อโต้แย้ง การสร้างความประทับใจ หรือ การเจรจาต่อรอง เพื่อเป็นทักษะในการขายให้มีประสิทธิภาพและแก้ไขปัญหาเกิดปัญหาได้

เนื้อหาการเรียนรู้ :

ปรับกรอบความคิดสู่นักขายมืออาชีพ

- ลักษณะนักขายมืออาชีพแบบให้คำปรึกษา
- พลังแห่ง เป้าหมายการเป็นนักขายมืออาชีพ
- เราจะเริ่มจากตรงไหนดี
- บทบาทของผู้ให้คำปรึกษา
- จรรยาบรรณของผู้ให้คำปรึกษา
- รู้จักพรสวรรค์ และ พรแสวง

ก่อนลงสู่สนาม

- หลักการถึงการวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า
- สิ่งที่จะเจอในการขาย ปัญหามาตรฐาน
- กฎของความเชื่อ ในการให้คำปรึกษา
- กฎของเป้าหมาย สู่ความสำเร็จ
- กำลังใจในการสร้างความสำเร็จในการขาย

ผู้สันทนงักขย

- จิตวิทยงการสร้งความประกบใจ
- เทคนิคจิตวิทยงการเปิดการขย
- กลยทุทรการใช้คำถวม
- เทคนิคการขยความคิถแบบให้คำประกษา
- จิตวิทยงการให้ทำประกษาแบบมื่ออาชีพ

เส้นชยอยู่แ่เอือม

- ปัญหการปิดการขยแบบให้คำประกษา
- เทคนิคการปิดการขย
- การวิเคราะห์และประกเมินผลหลังการขย

การอบรมเป็นลักษณะการบรรยาย :จูงใจ ชักชวนให้เห็นคุณค่าในอาชีพนักขย พร้อมยกตัวอย่างประกอบและมี Work Shop.ให้ผู้เข้าร่วมอบรมเข้าใจในเนื้อมถยั้งขึ้น

วิทยงกร อถยกรย์ ประกษคิถ สพฤกษ์ศรี

ระยะเวลาการฝึกอบรม: 1 วัน (09.00-16.00 น.)

อัตราค่าลงทะเลเบียน

(รวมค่าเอกสกร อถยกรกลางวัน และอถยกรว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาถอน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ถ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา 1 ถาน	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird ช้าระล่วงหน้า(5วัน)	3,500	245	(105)	3,640

Promotion สม่ถร 4 จ่ายเพียง 3 ถาน

ทุกหลักสูตรมอบวุฒิมบ้ถร

วิธีกรชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิง โขลู้ชั้น

และแ่ฝึกช้ใบ Pay-in และหนังสือรับรอนหัก ถ ที่จ่าย (ถ่ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ช้าระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิง โขลู้ชั้น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรณาคิถถอ: คุณอรัญญา(ถ่ม) 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 086-5418107 , 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.th

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน**จิตวิทยานักขายเชิงรุก**

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ Fax 02-9030080 ext.9330

บริษัท _____

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____

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: _____

4. 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)

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หักจ.ไปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาศิลป์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100