



## เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพ

## เพื่อเพิ่มยอดขาย

Sales and Professional Technique to Increase Sales

### หลักสูตร เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย

(Sales and Professional Technique to Increase Sales)

30 เมษายน 2561

09.00 – 16.00 น.

\*\* โรงแรมพลาซ่าไฮ กรุงเทพฯ (ถนนรัชดา)

\* สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

**หลักการและเหตุผล:** ทำไมเราต้องมีความรู้ในคอร์สนี้

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบมีเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะมี วิเคราะห์ลูกค้า เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการเสนอขายสินค้าและบริการ เทคนิคในการวิเคราะห์และค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ตามมาด้วยเทคนิคในการนำเสนอขายสินค้าที่เหนือคู่แข่ง และเข้าใจถึงเคล็ดลับและเทคนิคการให้คำปรึกษา และการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ได้ในระยะยาว การจัดการข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและการปิดการขายที่สร้างความพอใจแก่ทั้งสองฝ่ายที่เราจำเป็นต้องใช้ จิตวิทยาในการเรียนรู้อ่านคน หรืออ่านความต้องการให้ทราบก่อนเพื่อที่จะได้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ให้ตรงตามความต้องการ หรือความพึงพอใจของลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดๆ ก็ตามของการขาย

เนื้อหาของคอร์สนี้จะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้ไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

#### สิ่งที่ได้จากการฝึกอบรม

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการขายอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง
4. เพื่อให้พนักงานขายรู้จิตวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการ และเทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมรู้เทคนิคการรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำ

## หัวข้อการฝึกอบรม

### Module 1 : Sales Attitude, Concept & Process

- ความหมายและความเข้าใจในความสำเร็จของงานขาย
- อุปสรรคสำคัญที่ทำให้พนักงานขายไม่ประสบความสำเร็จ

#### Workshop : ปัญหาที่เกิดจากการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย (Problem)

- แนวคิด และทัศนคติที่ดี ถูกต้อง ที่พร้อมเป็นภูมิป้องกัน
- ทฤษฎี “การขายล่วงหน้า” เพื่อสร้าง Customer Value
- คุณสมบัติของพนักงานขายมืออาชีพ

### Module 2 : Sales Smart, Analysis & Planning

- บุคลิกภาพ การวางตัว และการสร้างมาด  
(การแต่งกาย, การดูแลตนเอง, ท่วงท่าอิริยาบถ, มารยาท)
- บทบาทที่แตกต่าง และกระบวนการตัดสินใจซื้อ
- ลูกค้าของเราคือใคร และกระบวนการค้นหาลูกค้า
- การวิเคราะห์ลูกค้า และค้นหาความต้องการที่แท้จริง

#### Practice : วิเคราะห์ลูกค้า และคำถามเชิงลึก

- เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าอย่างเป็นขั้นเป็นตอน

### Module 3 : Sales Presentation, Reading & Consult

- เทคนิคการนำเสนออย่างโดนใจลูกค้า
- การปรับเปลี่ยนวิธีการนำเสนอเพื่อเพิ่มยอดขาย
- เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าให้เหนือกว่าคู่แข่งชั้น

#### Workshop : ค้นหาข้อได้เปรียบ (Advantage)

- เสนอขายสินค้าอย่างไรเมื่อ “สินค้ามีจุดอ่อน”
- จิตวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการ
- เทคนิคการช่วยคิด แบบที่ปรึกษาในการขาย

## Module 4 : Sales Resolution , Closing & Evaluation

- การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้งในการขาย
- เทคนิคการปิดการขาย ให้เป็นเรื่องง่าย และแนบเนียน
- การรักษาสายสัมพันธ์ และการให้บริการหลังการขาย
- การประเมินผลการปฏิบัติงานขาย
- การจัดการกับลูกค้าต่อสถานการณ์ต่างๆ ที่ยากลำบาก

### Workshop : แก้ไขปัญหาที่เกิดจากการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย (Solution)

#### วิธีการ และรูปแบบการฝึกอบรม

การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบฝึกปฏิบัติ ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และข้อสรุปการแก้ไขปัญหาทางการขายจากบริบทเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย และนำมาทำ **Workshop**

#### วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยทรวัดนา

#### ประสบการณ์การทำงาน

ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์รวมแล้วเกือบ 25 ปี จากบริษัทและองค์กร ชี้นำหลายแห่ง

ประสบการณ์ด้านการตลาดขายตรงและด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 20 ปี

\* ผู้จัดการฝ่ายขายและฝึกอบรม บริษัท สपोर्टทรอน อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และการตลาด บริษัท ลาซูล่ คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้บริหาร และที่ปรึกษา ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายพัฒนาองค์กร และธุรกิจ บริษัท แอ็กเซส อินดัสตรีล เทคโนโลยี

จำกัด

จำนวนผู้เข้าอบรม ไม่เกิน 30 คน

## อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวันบุฟเฟต์นานาชาติ และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
<b>Early Bird</b> จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,500	245	(105)	3,640
<b>Pro 3 คน ๆ ละ</b>	3,200	224	(96)	3,328

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

### วิธีการชำระเงิน:

#### 1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

และ Scanใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) Email:ptstraining3@gmail.com

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 080-2545660

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

[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 สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง  
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ไข 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)**

## แบบฟอร์มการลงทะเบียน

### หลักสูตร \_\_\_\_\_

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

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

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: \_\_\_\_\_

#### หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย ส่งเอกสารมาที่

หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาศาสตร์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100