

หลักสูตร เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

(Sales Excellence)

วันที่ 30 พฤษภาคม 2561

เวลา 09.00-16.00 น.

โรงแรมอโรรส สุขุมวิท 26

ระยะเวลา 1 วัน

1. วันที่ 30 พฤษภาคม 2561
2. วันที่ 30 สิงหาคม 2561
3. วันที่ 29 พฤศจิกายน 2561

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันด้านธุรกิจที่รุนแรง องค์กรต่างๆต้องเร่งพัฒนาศักยภาพของพนักงานขายให้มีทั้งประสิทธิภาพและประสิทธิผลตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ดังนั้นพนักงานขายที่จะประสบความสำเร็จจึงต้องเข้าใจกระบวนการขายในอาชีพงานขาย มีบุคลิกภาพที่สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า มีความรู้รอบตัวและรู้สึกเกี่ยวกับธุรกิจที่สามารถให้คำแนะนำลูกค้า รวมถึงมีทักษะการสื่อสารที่ยอดเยี่ยม

หลักสูตรนี้จึงถูกออกแบบมาเพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการของกระบวนการขายซึ่งผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้เทคนิคและกระบวนการขายของการเป็นนักขายมืออาชีพ เพื่อนำเสนอสินค้าที่ตรงใจ เรียนรู้วิธีการจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้าอย่างสร้างสรรค์ และการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์

- ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกระบวนการขายอย่างนักขายมืออาชีพ
- สามารถวิเคราะห์ลูกค้า เพื่อการนำเสนอการขายที่ตรงใจได้อย่างมืออาชีพ
- เข้าใจแนวทางในการค้นหาความต้องการของลูกค้า
- สามารถวิเคราะห์จุดเด่นของสินค้า และหาจุดขายของสินค้าที่เหนือคู่แข่งได้
- พัฒนาเทคนิคการจัดข้อข้องใจเพื่อนำลูกค้าไปสู่การปิดการขาย
- เรียนรู้เทคนิคการติดตามลูกค้าอย่างมืออาชีพ

หัวข้อการสัมมนา

- 1) ศิลปะการขายสินค้าให้ได้ราคา
- 2) ล้วงลับ "กลลวงการขาย" ให้ได้ยอด
- 3) "ยอดขายทะลุเป้า" ต้องรู้หลักจิตวิทยา
- 4) "Customer's RAT" ลูกค้าคือหนู ต้องจับหนูให้อยู่หมัด
- 5) 4 Tools การใช้ 4 อารมณ์เพื่ออ่านเกมขายเพิ่มยอด
- 6) Customer Insight เทคนิคการอ่านพฤติกรรมลูกค้าแบบ FBI
- 7) ปรับจุดยืนสร้างสัมพันธ์ก่อนซื้อขาย
- 8) เสกมนตร์ลับสร้างความต่างทางการขาย
- 9) Benefit วิเคราะห์จุดเด่นของสินค้าและสิ่งที่ลูกค้าสนใจ
- 10) "กระจก" สะท้อนข้อข้องใจจัดข้อโต้แย้ง
- 11) การสวนกลับเชิงบวกพิชิตใจ
- 12) เจรจาและปิดการขายทรงพลัง
- 13) Close Selling ปิด ดัด จบ 3 เทคนิคสร้างยอดขาย
- 14) ไฟ 3 ใบ สูการโน้มน้าวให้สำเร็จ
- 15) กลยุทธ์สรุปการขายแบบนักขายชั้นเทพ
- 16) กลยุทธ์ "ด้ายแดงแห่งสัมพันธ์" CRM

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

รูปแบบการ**สัมมนาหลักสูตร**นี้มุ่งเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยเน้นการมีส่วนร่วมและมีการทำ Workshop และบทบาทสมมติพร้อม VDO ประกอบการสัมมนา

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

- นักขาย / นักการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายขาย/ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย/เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด
-

▪ อัตราค่าลงทะเบียน/ท่าน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนากรณีชำระหน้างาน ราคาท่านละ	4,000	280	(120)	4,160
Early Bird ชำระล่วงหน้า	3,500	245	(105)	3,640

ใบประกาศจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
 ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน
 และแฟ้มเก็บ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.th

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

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

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

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

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

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: _____

หมายเหตุ กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)