



**เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย  
(Sales and Professional Technique to Increase Sales)  
13 มิถุนายน 2561  
เวลา 9.00-16.00น. โรงแรมไร่ช สุขุมวิท 26**

**หลักการและเหตุผล**

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

**เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้นั้นไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง**

**สิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรม**

- 1) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการขายอย่างเป็นระบบ
- 2) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 3) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง
- 4) เพื่อให้พนักงานขายรู้จิตวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการ และเทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ
- 5) เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมรู้เทคนิคการรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำ

## หัวข้อการอบรม

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

- ความหมายและความเข้าใจในความสำคัญของงานขาย
- 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
- เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าให้เหนือกว่าคู่แข่ง
- **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)

วิธีการและรูปแบบ การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบฝึกปฏิบัติ ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และข้อสรุปการแก้ไขปัญหาทางการขายจากบริษัทเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย และนำมาทำ **Workshop**

**ระยะเวลา :** หลักสูตร 1 วัน (6 ชั่วโมง)

วิทยากรในการฝึกอบรม อาจารย์สุกิจ ตริยทวิวัฒนา

การศึกษา \* **ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ (ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ) (Political Science, International Relation)**  
มหาวิทยาลัยรามคำแหง

\* **ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) (Master of Management, Public Administration)**

มหาวิทยาลัยคริสเตียน

\* **Certificated to Securities Marketing (Securities Training Association)**

**ประสบการณ์การทำงาน**

\* ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์รวมแล้ว

เกือบ 25 ปี จากบริษัทและองค์กร ชื่อนานหลายแห่ง

\* ประสบการณ์ด้านการตลาดขายตรงและด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 20 ปี

\* ผู้จัดการฝ่ายขายและฝึกอบรม บริษัท สปอร์ตทรอน อินเทอร์เน็ตชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด

\* ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และการตลาด บริษัท ลาซูล์ คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด

\* ผู้บริหาร และที่ปรึกษา ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายพัฒนาองค์กร และธุรกิจ บริษัท แอ็กเซส อิน്ടัสเตรียล เทคโนโลยี

จำกัด

## ▪ อัตราค่าอบรม

(รวมค่าวิทยากร และเอกสารการอบรม รวมอาหารกลางวัน-ชากาแฟ อาหารว่างและเครื่องดื่ม)

| ค่าอบรมสัมมนา/วัน        | ราคาก่อน VAT | VAT 7% | ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% | ราคาสุทธิ |
|--------------------------|--------------|--------|----------------------|-----------|
| ค่าอบรม 1 ท่าน           | 3,900        | 273    | (117)                | 4,056     |
| <b>Early Bird</b>        | 3,500        | 245    | (105)                | 3,640     |
| <b>Pro มา 3 ท่านๆ ละ</b> | 3,300        | 231    | (99)                 | 3,432     |

**วิธีการชำระเงิน:**

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

และแฟ้มเก็บ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

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

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

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

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา  
Professional Training Solution

[Pick the date]

[เทคนิคการขาย]

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 สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง**  
**(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)**

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

**เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย**  
**(Sales and Professional Technique to Increase Sales)**

ส่งมาที่ [ptstraining3@gmail.com](mailto: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 \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

5. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_