



## หลักสูตร Professional Sales & Proactive Sales Skills

วันที่ 24 พฤศจิกายน 2566

เวลา 09.00-16.00 น.

โรงแรมอโรร่า สุขุมวิท 26

### หลักการและเหตุผล

ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ผันผวนและสถานการณ์แข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจการค้า ซึ่งทุกบริษัทต่างต้องการรักษา ดึงดูดและช่วงชิงลูกค้า เพื่อให้บริษัทอยู่ได้ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้ จึงหลีกเลี่ยงไม่พ้นในการส่งเสริมพัฒนาทักษะ ความสามารถด้านการขาย และทัศนคติให้มีประสิทธิภาพ ผลสูงสุด ด้วยการขายแบบมืออาชีพ และขายเชิงรุกนั่นเอง

### วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. ปรับเปลี่ยนทัศนคติมุมมองในการขายในแง่บวก และเข้าถึงปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ
2. มีจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
3. พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง และจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิภาพสูงมาใช้

## หัวข้อการสัมมนา เวลา 09.00-16.00 น.

1. กรอบความคิด “มืออาชีพ” และ “เชิงรุก” คืออะไร และ ทำอย่างไร
2. การขายแบบ “มุ่งที่ลูกค้า” ก่อน การขายแบบ “มุ่งที่ยอดขาย” ทำอย่างไรนี้สิ โดนใจลูกค้า
3. การเตรียมข้อมูลในมุมมองลูกค้า เช่น ราคากับประโยชน์สอย ความสวยงามกับความลงตัวของผู้ผลิตภัณฑ์ ดีไซน์กับความสะอาดในการใช้งาน ฯลฯ เป็นต้น
4. ศิลปะการเปิดฉากการนำเสนอขาย
  - 4.1. สร้างสัมพันธ์กับลูกค้า การชวนคุย เพื่อวิเคราะห์บุคลิกนิสัยใจคอ
  - 4.2. การใช้สายตานักสืบ เพื่อเก็บข้อมูลวิเคราะห์สภาพแวดล้อมรอบตัว บ่งบอกถึงรสนิยมที่เกี่ยวกับตัวเขา เช่น มาเป็นครอบครัว แสดงว่าควรช่วยคุยเรื่องลูก และครอบครัว เป็นคู่รัก แสดงว่ากำลัง สร้างครอบครัวใหม่ ควรคำนึงถึงเรื่องการเงิน ฯลฯ
5. ศิลปะการสร้างความน่าเชื่อถือในตัวนักขาย โดยสามารถคุยในเรื่องเหล่านี้
  - 5.1. ความรอบรู้ในสภาพธุรกิจ เศรษฐกิจ ทิศทางแนวโน้มของธุรกิจ ต้องรู้รอบ คุยกับเขาได้
  - 5.2. ความรู้ในผลิตภัณฑ์ในเชิงที่ปรึกษา แนะนำทางออก การหาโอกาสการขายให้กับตัวผลิตภัณฑ์ได้แบบ ชนะ - ชนะ
6. เทคนิคการนำเสนอขายแบบต่าง ๆ
  - 6.1. การเน้นความลงตัวของความสวยงามกับประโยชน์สอย ราคากับดีไซน์ ฯลฯ
  - 6.2. การล้อมรั้ว ให้ข้อเสนอที่แบบมีเงื่อนไข
  - 6.3. การใช้บัญชีถ่วงดุล เปรียบเทียบสิ่งที่มีค่ากับการเสียโอกาส หรือกำไร หากไม่สั่งซื้อ
  - 6.3. นาทิทอง เสนอส่วนลดพิเศษ แต่เงื่อนไขคงเดิม
7. การจับสัญญาณการซื้อและโน้มน้าวให้ตัดสินใจซื้อ
  - 7.1. ดูภาษากายและท่าทางที่ปรากฏ
  - 7.2. วิเคราะห์คำพูดและการซักถาม
  - 7.3. การขอส่วนลด ของแถม และการต่อราคา
8. กลยุทธ์ เทคนิคและจิตวิทยาการเจรจาต่อรอง
  - 8.1. ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง R-E-S-P-E-C-T
  - 8.2. กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ในการทำให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด
    - กลยุทธ์เล่นลูกต่อ
    - กลยุทธ์สองตัวเลือก
    - กลยุทธ์อำนาจมีจำกัด
    - กลยุทธ์เล่นลูกสูง
    - กลยุทธ์รวมเหล่า
    - กลยุทธ์ฟางเส้นสุดท้าย
9. เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและป้ายเบี่ยง 8 วิธี
  - 9.1. เทคนิค ไข่ แต่
  - 9.2. เทคนิค ทำไม เพราะอะไร และทำไม
  - 9.3. เทคนิคศอกกลับ/นวมเมอแรง
  - 9.4. เทคนิคชงเอง กินเอง
  - 9.5. เทคนิคเปรียบเทียบ
  - 9.6. เทคนิคชดเชย
  - 9.7. เทคนิคเลือกตอบ
  - 9.8. เทคนิค Feel-Felt-Found
10. เทคนิคปิดการขาย 5 วิธี
  - 10.1. ขอดตรงๆ

- 10.2. ข้อดีข้อเสีย
- 10.3. ข้างทาสี
- 10.4. อ่างอิง
- 10.5. สองทางเลือก

#### 11. ทักษะคิดการขาย : ขายอย่างไรให้เป็นเลิศ

วิธีการอบรม บรรยายให้เกิดแนวความคิด ได้หลักการและวิธีการ ฝึกปฏิบัติจากกรณีศึกษา และจากงานจริง

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม พนักงานขาย/ผู้บริหารงานขายที่ต้องการพัฒนาทักษะ เทคนิคการขายให้มีประสิทธิภาพดี ยิ่งขึ้น

วิทยากร อาจารย์พรเทพ ฉันทนารี  
ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสสภา
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านการตลาด การขาย และการบริการ และทรัพยากรบุคคล

ระยะเวลา 1 วัน

อัตราค่าลงทะเบียนต่อ 1 ท่าน

- (รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสารการบรรยาย อาหารกลางวัน เครื่องดื่มตลอดการอบรม)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม / 1 วันชำระหน้างาน	3,900	273	117	4,056
Early Bird ชำระล่วงหน้า 5 วัน	3,700	259	111	3,848
สมัคร 3 ท่านๆละ	3,500	245	105	3,640

ขอสงวนสิทธิ์ในการเปิดอบรม ต้องมีผู้เรียนไม่น้อยกว่า 10 ท่าน

#### การชำระค่าธรรมเนียม

1. ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม ส่งจ่ายในนาม บริษัท โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd) เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450
2. โอนเงินเข้าบัญชี ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 148-363-8368  
ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

## เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วีดีโอ แชนร์ หรือนำไปเผยแพร่

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

[www.ptstraining.co.th](http://www.ptstraining.co.th)

อีเมล [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com), [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

**Professional Sales & Proactive Sales Skills**ส่งมาที่ email : [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com) หรือ [Aranya.ptstraining@gmail.com](mailto:Aranya.ptstraining@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: \_\_\_\_\_

**หมายเหตุ** กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา**ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง****(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)**