



กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา Non-Pricing, Sales Increasing Strategy

วันที่ 9 มีนาคม 2566

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมจัสมินซิตี สุขุมวิท 23

หลักการและเหตุผล

ด้วยแรงผลักและแรงดึงของสองขั้วทั้งสภาวะธุรกิจที่ถดถอย และขณะที่การแข่งขันทางธุรกิจกลับทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้นทุกวัน ผู้ที่ทำหน้าที่ "ขาย" จึงเป็น "ขุนศึก" ที่มีความสำคัญขององค์กรในการ "ต้องทำอะไร" จึงสามารถ "เพิ่มอัตราปิดการขาย" ให้ดีขึ้นกับการเสนอขายลูกค้าทุกราย โดย "ไม่ใช้ราคา" มาเป็น "กลยุทธ์" ในการขาย.... หลักสูตรนี้มีคำตอบ

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เข้าใจหลักการและเทคนิคใน "การตั้งราคา" ให้สินค้าขายได้ "ด้วยตัวมันเอง"
2. การใช้วิธีการทาง "จิตวิทยาการขาย" กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เนื้อหาหลักสูตร

1. การเข้าใจใน "จิตวิทยาการรับรู้" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
2. กระบวนการ "ตัดสินใจซื้อ" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
3. กระบวนการ "ขาย" อย่างไร ให้ "สอดคล้อง" กับ กระบวนการ "ตัดสินใจซื้อ" ของลูกค้า
4. การอ่าน "แผนที่ในใจ" ของลูกค้าในการตัดสินใจซื้อ
5. หลักการเกี่ยวกับ "ราคา"
 - 5.1. Low Price
 - 5.2. High Price
 - 5.3. Value Price
 - 5.4. Destroy Price
6. **Pricing Strategy** : กลยุทธ์ราคา
 - 6.1. Seasonal pricing
 - 6.2. Pricing by type of customer
 - 6.3. Discount pricing
 - 6.4. Price lining
7. **Sales Strategy** : กลยุทธ์การขาย
 - 7.1. Affinity Strategy
 - 7.2. Cross Sales Strategy
 - 7.3. Up Sales Strategy
 - 7.4. Tow Sales Strategy
8. เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขาย
9. 18 อรหันต์การขาย : กฎแห่งความสำเร็จในการขาย

วิธีการฝึกอบรม

- การบรรยายอย่างมีส่วนร่วม (Participative Techniques)
- อภิปรายกลุ่ม
- กรณีศึกษา (Case Study) และ ฝึกปฏิบัติ (Workshop)

เหมาะสำหรับ

- พนักงานขาย หัวหน้าเขตการขาย ผู้บริหารงานขาย และผู้สนใจ

ระยะเวลาฝึกอบรม

1 วัน

▪ อัตราค่าอบรม

(รวมค่าวิทยากร และเอกสารการอบรม รวมอาหารกลางวัน-ชากาแฟ อาหารว่างและเครื่องดื่ม)

ค่าอบรมสัมมนา/วัน	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม 1 ท่าน	4,000	280	(120)	4,160
ราคา Early Bird ชำระล่วงหน้า 5 วัน	3,800	266	114	3,952
สมัคร 2 ท่านๆละ	3,700	259	111	3,848
สมัคร 3 ท่านๆละ	3,500	245	105	3,640
สมัคร เรียน Online ท่านๆละ	3,000	210	90	3,120

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8

ชื่อบัญชี บริษัท โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด

และแฟ้มเช็คใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd.)

3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

บริษัท โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด

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

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

ติดต่อ คุณอรัญญา (ตุ้ม) 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

E-mail: info.ptstraining@gmail.com

www.ptstraining.co.th

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

**กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา
Non Pricing , Sales Increasing Strategy)**

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

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: _____