

หลักสูตร ชัยชนะนักขายมือทอง (WIN for Sales)

วันที่ 11 กรกฎาคม 2559 เวลา 09.00 – 16.00 น. ณ โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบงค็อก (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)

หลักการและเหตุผล

ยุคนี้การขายไม่เหมือนเดิม ใครที่ขายเหมือนเดิม ตายแน่นอน!! คนที่จะประสบความสำเร็จในงานขายต้องขายอย่างแตกต่าง ขายอย่างเหนือชั้น มีชั้นเชิง มีมาตรฐานแห่งนักขาย พร้อมทั้งจะปรับตัวตามสถานการณ์ และลูกค้าแต่ละประเภท

หลักสูตรนี้ ออกแบบขึ้นมาเฉพาะ พร้อมต่อยอดด้วยเทคนิคลูกล่อลูกชนในการขาย ยกกระดับพนักงานขาย ให้เป็น นักขายมือทองในปี 2015 พร้อมปรับตัวสู่ High-class environment

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ทราบถึงหลักการและเทคนิคด้านการขายครบขั้นตอน การวิเคราะห์ลูกค้าที่หลากหลาย การเปิดใจลูกค้า การนำเสนอผลิตภัณฑ์ การตอบคำถามและข้อโต้แย้งและการเจรจาต่อรอง อันนำไปสู่การปิดการขายอย่างได้ผล
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. บทบาทและหน้าที่ของพนักงานขาย – สร้างความเข้าใจและให้ตระหนักถึงหน้าที่ ที่ต้องทำ
2. การวางแผนการขายให้เหมาะสมจะกับกลุ่มลูกค้า
3. ประเภทและการบริหารลูกค้าที่หลากหลาย
(เรียนรู้ลูกค้าอย่างเข้าใจพร้อมวิธีการพิชิตลูกค้าในแต่ละรูปแบบ)
4. ขั้นตอนการขายอย่างเป็นระบบ – สร้างให้นักขาย ขายอย่างมืออาชีพ
(ทุกขั้นตอน จะเน้นเทคนิคและลูกล่อลูกชนอย่างละเอียด พร้อมตัวอย่างจริงในการปฏิบัติ)
 - การเสาะหาลูกค้าเพื่อการขาย – เรียนรู้ใครคือลูกค้าที่คุณต้องไปขาย
 - การเตรียมตัวของพนักงานขาย – เตรียมตัวให้พร้อมก่อนออกสนามรบ มีชัยไปกว่าครึ่ง
 - การนัดหมายลูกค้า – นัดอย่างไรให้ลูกค้ารับนัด
 - การวิเคราะห์โอกาสการขาย – โอกาสการขายคืออะไร ทำไมต้องวิเคราะห์ วิเคราะห์อย่างไร
 - การนำเสนอผลิตภัณฑ์ – นำเสนอสินค้าอย่างมืออาชีพ ให้ลูกค้าตาสว่าง
 - การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง – จัดการและรับมือกับข้อโต้แย้งอย่างเป็นระบบ
 - การเจรจาต่อรอง – เจรจาย่างไรไม่ให้เสียเปรียบ หรือ ตกเป็นเครื่องมือลูกค้า
 - การปิดการขาย – ปิดการขายเมื่อไหร่ ปิดอย่างไรจึงจะเหมาะสมและได้ยอดขาย
 - การติดตามผลและการบริการหลังการขาย – บริการอย่างไรให้ลูกค้าประทับใจและซื้ออีก
5. ข้อควรปฏิบัติในขณะที่ขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า
(สิ่งที่นักขายต้องทำ เพื่อให้เป็นนักขายมืออาชีพ ที่ลูกค้าให้ความเชื่อมั่น)
6. ทบทวนการขาย – ขายได้ หรือ ไม่ได้ มาจากสาเหตุอะไร เรียนรู้ไว้จะได้ไม่พลาดอีก
7. กิจกรรม จำลองสถานการณ์การขาย
(ปฏิบัติพร้อมให้เทคนิคความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากรเพื่อให้สามารถบริการได้อย่างดีเลิศ)
8. สรุป คำถามและคำตอบที่นักขายต้องการรู้- ทักษะจำเป็นสำหรับพนักงานขาย

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 25 ปี

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร ชัยชนะนักขายมือทอง (WIN for Sales)

ราคาปกติท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,173 บาท
สมัครก่อนวันที่ 26 มิถุนายน 2558 **เหลือเพียง! ท่านละ 3,700 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)**

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

5. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ เบอร์ต่อ..... โทรสาร

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเต่า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

เช็คขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธรณีนถล สาย 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7