

หลักสูตร ชัยชนะนักขายมือทอง

วันที่ 28 เมษายน 2560 โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบงค็อก (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)

หลักการและเหตุผล

ยุคนี้การขายไม่เหมือนเดิม ใครที่ขายเหมือนเดิม ตายแน่นอน!! คนที่จะประสบความสำเร็จในงานขายต้องขายอย่างแตกต่าง ขายอย่างเหนือชั้น มีชั้นเชิง มีมาตรฐาน มีมารยาท พร้อมที่จะปรับตัวตามสถานการณ์ และลูกค้าแต่ละประเภท

หลักสูตรนี้ ออกแบบขึ้นมาเฉพาะ พร้อมตอกย้ำด้วยเทคนิคลูกกล่อลูกชนในการขาย ยกย่องพนักงานขาย ให้เป็น นักขายมือทองในปี 2015 พร้อมปรับตัวสู่ High-class environment

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความเข้าใจในเรื่อง การขายขั้นสูง
2. เพื่อผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

Module 1 กิจกรรมการต้อนรับลูกค้าก่อนการขาย

1. การต้อนรับลูกค้าอย่างงามสง่าด้วยมารยาทอาชีพ
 - a. การยืนต้อนรับที่หน้างาน
 - b. การไหว้
 - c. การยื่นนามบัตร
 - d. การยิ้ม
 - e. การเชิญลูกค้า
 - f. คำพูดสุภาพ
2. การพูดคุยสร้างสัมพันธ์ก่อนการขาย
3. กิจกรรม ฝึกปฏิบัติการต้อนรับลูกค้าทุกระดับแบบฉบับลูกค้า VIP
 - a. กิจกรรมนี้ ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกปฏิบัติการต้อนรับลูกค้าที่ได้มาตรฐาน เสมือนลูกค้าทุกระดับเป็น VIP เพื่อเป็นสร้างความเอกลักษณ์

Modules 2 กิจกรรมขั้นตอนขณะขาย

4. การเปิดการขายอย่างแนบเนียนลูกค้าไม่อี้อัดไร้การปฏิเสธ
 - a. คำพูดชักจูง
5. เทคนิคการตั้งคำถามคำตอบเพื่อหยั่งลึกถึงความต้องการลูกค้า
 - a. คำถามเพื่อการค้นหาความต้องการ
 - b. คำถามเพื่อผูกโยงสินค้าที่จะนำเสนอ
 - c. คำถามเพื่อค้นหาความประทับใจพิเศษในตัวสินค้าที่ลูกค้าสนใจ
 - d. คำตอบที่เป็นสัญญาณของการต่อยอดโอกาสการขาย
 - e. เทคนิคการตอบคำถาม เพื่อสร้างความฉันทในการเป็นเจ้าของสินค้าแห่งความสุขของลูกค้า
6. กิจกรรม ฝึกปฏิบัติ เข้าถึง ทะลุ ทะลวง ความต้องการของลูกค้า
 - a. กิจกรรมนี้ ผู้เข้าอบรมจะได้ลองฝึกการตั้งคำถามเชิงลึกที่เป็นประโยชน์ และการตอบคำถามลูกค้าเพื่อเปิดใจลูกค้าก่อนเข้าสู่ขั้นตอนการนำเสนอสินค้าต่อไป

7. การนำเสนอการขายอย่างเป็นขั้นตอน

- a. การใช้สินค้าตัวอย่าง อย่างมีประสิทธิภาพ
- b. การใช้สื่อ/เอกสารประกอบการนำเสนอ
- c. การเชิญลูกค้าทดลองใช้สินค้า

8. กิจกรรม ฝึกปฏิบัติ การนำเสนอผลิตภัณฑ์อย่างมีกึ๋น

9. การปิดการขายอย่างแนบเนียน

10. กิจกรรม ฝึกปฏิบัติการปิดการขายที่ลูกค้าปฏิเสธไม่ลง

วิทยากรประสบพบเจอมาแต่ต้องการให้พนักงานได้ลองฝึกปฏิบัติ

Modules 3 การติดตามลูกค้า

11. การโทรติดตามลูกค้าอย่างมืออาชีพเพื่อการกระตุ้นและกระตุ้นต่อม
12. การนัดพบลูกค้าที่มุ่งหวัง
13. การเก็บข้อมูลผู้มุ่งหวัง เพื่อการนำไปใช้ต่อไป
14. กิจกรรม ฝึกปฏิบัติ การโทรติดตามลูกค้า
 - a. กิจกรรมนี้ ผู้เข้าอบรมจะได้ลองฝึกโทรศัพท์ทาลูกค้าอย่างไม่ปล่อยให้หลุดมือ
15. สรุป คำถามและคำตอบที่นักขายต้องการรู้- ทักษะจำเป็นสำหรับพนักงานขาย



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร ชัยชนะนักขายมือทอง

ราคาปกติท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,173 บาท

สมัครก่อนวันที่ 24 เมษายน 2560 เหลือเพียง ท่านละ 3,400 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

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

ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

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

หมายเหตุ



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเต้า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

การแจ้งยกเลิก : ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนั้นแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง