

Professional Selling Skills



วันพฤหัสบดีที่ 20 มกราคม 2565
โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20
หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว นั้น เหตุผลหลักเกิดจาก ทักษะ เทคนิคลูกล่อลูกชนในการขาย พนักงานขายจะต้องขายอย่างมืออาชีพ ขายอย่างขิงไหวซึ่งพริบกับลูกค้า รวมทั้งต้องสามารถแก้สถานการณ์อย่างมีประสิทธิภาพ ทักษะและเทคนิคเหล่านี้ย่อมส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าและยอดขายขององค์กร

ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารจัดการกับลูกค้าในเสียเวลาของการขาย เพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นต่อหน้าลูกค้า และสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขาย



หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายได้เรียนรู้การเตรียมตัวเพื่อสร้างความสำเร็จในงานขาย การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การระดมสมองทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

หัวข้อในการเรียนรู้

เริ่มลงทะเบียน 08.30 น. -09.00 น.

- 1.บทบาท และ หน้าที่ของพนักงานขาย – สร้างความเข้าใจและให้ตระหนักถึงหน้าที่ที่ต้องทำ
- 2.ขั้นตอนการขายอย่างเป็นระบบ – สร้างให้นักขาย ขายอย่างมืออาชีพ พร้อมยกตัวอย่างคำพูด ทำทางประกอบ (ทุกขั้นตอน จะเน้นเทคนิคและลูกล่อลูกชนอย่างรายละเอียด พร้อมตัวอย่างจริงในการปฏิบัติ)
 - การเตรียมตัวของพนักงานขาย- เตรียมตัวให้พร้อมก่อนออกสนามรบ มีชัยไปกว่าครึ่ง
 - การเปิดการขาย – เทคนิคการเตรียมความพร้อมระหว่างพนักงานกับลูกค้า ก่อนการขาย
 - การวิเคราะห์โอกาสการขาย และการสร้างโอกาสในการขาย – โอกาสการขายคืออะไร
- ทำไมต้องวิเคราะห์ วิเคราะห์อย่างไร
 - การนำเสนอผลิตภัณฑ์- นำเสนอสินค้าอย่างมืออาชีพ ให้ลูกค้าตัดสินใจ
 - การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง - จัดการและรับมือกับข้อโต้แย้งอย่างเป็นระบบ
 - การเจรจาต่อรอง – เจรจาอย่างไรไม่เสียเปรียบ หรือ ตกเป็นเครื่องมือลูกค้า
 - การปิดการขาย- ปิดการขายเมื่อไร ปิดอย่างไรจึงจะเหมาะสม และ ได้ Order
- 3.ข้อควรปฏิบัติในขณะขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า (สิ่งทีนักขายต้องทำเพื่อให้เป็นนักขายมืออาชีพ ทีลูกค้าเกิดความศรัทธาและความเชื่อมั่น)
- 4.การทบทวนการขาย – ขายได้ หรือ ไม่ได้ มาจากสาเหตุอะไร เรียนรู้ไว้จะได้ไม่พลาดอีก
- 5.กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย...ฝึกปฏิบัติอย่างเข้มข้น
- 6.สรุป คำถามและคำตอบ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการขายพร้อมลูกล่อลูกชนกับลูกค้า อย่างเป็นระบบ และมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถบริหารการใช้สื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร สร้างยอดขายได้ตามเป้าหมาย

วิทยากร

อาจารย์ สุพจน์ กฤษณาธาร

วิทยากรและที่ปรึกษาให้กับบริษัทเอกชนและหน่วยงานภาครัฐ

- สปสช. สำนักงานประกันสังคม
- สมาคมเภสัชกรรมชุมชนแห่งประเทศไทย
- สมาคมการจัดการแห่งประเทศไทย (TMA)
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED)
- สำนักงานเลขาธิการรัฐสภา บริษัท ปตท.จำกัด (มหาชน)
- บจ. เซรามิคอุตสาหกรรมไทย (Cotto Tiles)
- บมจ. เซ็นทรัลพัฒนา
- บจ. Panasonic Refrigeration Devices (Thailand)
- บจ. Panasonic Management
- บจ. CPF Training Center
- บจ. เมทาโกร
- ธ.ไทยพาณิชย์
- ธ.เกียรตินาคิน
- ธ.กรุงศรีอยุธยา
- บมจ. ปูนซิเมนต์ไทย
- บมจ. Property Perfect
- บมจ. มั่นคงเคหะการ

ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 3,400 บาท ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 % เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้ ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร ***สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป

Professional Selling Skills

วันพฤหัสบดีที่ 20 มกราคม 2022

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและความสะดวกแก่ผู้เข้าสัมมนา กรุณากรอกรายละเอียดให้ครบทุกช่อง

ชื่อบริษัท _____ ประเภทธุรกิจ _____

สำนักงานใหญ่ สาขาที่ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ที่อยู่ _____

ผู้ประสานงาน _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ โทรสาร _____

1. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

2. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

3. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

จำนวนผู้เข้าสัมมนา	อัตราค่าสัมมนา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3%	สุทธิ
1 ท่าน	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ 085-938-6299, 082-4235915

ลงทะเบียนสำรองที่นั่ง

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง

> อีเมล brainassetsale1@gmail.com



วิธีการชำระเงิน

- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาน้ำพุ
- เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- เช็คขีดคร่อมสั่งจ่ายบริษัท เบนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)
99/63 ซอยพุทธบูชา 36 แยก 1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ
10140

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี: 0105563158712

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 15 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 10 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น

หมายเหตุ เมื่อชำระค่าสัมมนาเรียบร้อยแล้วโปรดส่งใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานการยืนยัน