

Sales for Non Sales

ไม่ใช่การขาย...ก็ขายได้



วันจันทร์ที่ 23 พฤษภาคม 2565

โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)
(Onsite,Online)

หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

“นักขาย” ถือเป็นหัวใจหลักในการทำรายได้ให้กับองค์กร แต่ในหลายองค์กรก็มักจะมีปัญหาเมื่อลูกค้าเข้ามาแล้ว พนักงานขายก็ไม่มีใครสามารถทำหน้าที่แทนได้จนทำให้เสียลูกค้าไป ฉะนั้นสิ่งสำคัญที่ทุกคนต้องหันมาสนใจ คือ สร้างให้ทุกคนเป็นนักขายได้ด้วยตัวเอง แม้พนักงานขายจะไม่มีอยู่ ทุกคนที่เหลือก็สามารถที่จะเสนอขายสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้าได้

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานทุกคน ได้ตระหนักถึงหัวใจสำคัญของการขาย การสร้างทัศนคติใหม่ จุดไฟ...ความเป็นนักขาย ถึงแม้ “ไม่ใช่การขาย...ก็ขายได้” ได้เรียนรู้เทคนิควิธีการขายแบบง่ายๆ แต่สามารถที่จะปิดการขายและเพิ่มยอดขายให้กับองค์กรได้ โดยผ่านกิจกรรมการทำ Workshop และ Role Play ที่จะประยุกต์ให้เข้ากับผู้เรียนแต่ละกลุ่ม เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาก็จะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ตระหนักถึงความสำคัญของการขาย และมีความกล้าที่จะขายแม้ตนเองจะไม่ใช่การขาย
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้เทคนิควิธีการขายแบบง่าย ๆ ที่แม้ “ไม่ใช่การขาย...ก็ขายได้”
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดและเพิ่มยอดขายให้แก่องค์กร

เนื้อหาหลักสูตร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop เวลา 09:00 น.-16:00 น.

Module 1 เปิดมุมมองการขาย “ไม่ใช่การขาย ก็ขายได้”

1. บทบาทหน้าที่และความสำคัญของการเป็น Sales for Non Sales
 - “ขายได้ ขายเป็น” แม้ไม่ใช่การขาย
 - ขายแทน Sales ได้ เมื่อ Sales ไม่มีอยู่
2. ความท้าทายของการเป็น “นักขาย” ที่จำเป็นต้องรู้
 - ค้นหาความยากในการขายด้วยหลัก 5 W 1 H
3. กิจกรรม Workshop : เปลี่ยนเรื่องท้าทาย... ให้เป็นเรื่องง่าย “ที่ใครก็ขายได้”
4. สร้างทัศนคติ ปลุกจิตวิญญาณ !!! ความกล้า...กล้าที่จะขาย
5. กิจกรรม Workshop : เปลี่ยนทัศนคติ สร้างความกล้า “ไม่ใช่การขาย ก็ขายได้ !!!”
6. กระบวนการขายอย่างมีประสิทธิภาพสำหรับ Sales for Non Sales
 - ก่อนการขาย
 - ขณะการขาย
 - หลังการขาย
7. กิจกรรม Workshop : ค้นหาความต้องการ...ความคาดหวังของลูกค้า

Module 2 เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น “ไม่ใช่การขายก็ขายได้”

8. รูปแบบการขาย
 - พบตัว
 - ทางโทรศัพท์
9. ขั้นตอนการขายแบบง่ายๆ ... “ ไม่ใช่การขาย ก็ขายได้ ”
 - การเปิดการขาย....ด้วยการเปิดใจลูกค้า
 - ค้นหาความต้องการของลูกค้าอย่างมีชั้นเชิง
 - การนำเสนอขายอย่างโดนใจลูกค้า
 - การปิดการขายอย่างเป็นธรรมชาติ และง่ายดาย
10. กิจกรรม Role Play : สร้างสถานการณ์การขายอย่างสมจริง (พร้อมเทคนิคการขาย)
11. เทคนิคการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าในงานขาย
12. สร้างบุคลิกภาพ...สร้างความประทับใจต่อลูกค้า
 - บุคลิกภายใน
 - บุคลิกภายนอก
13. กิจกรรม วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนในการเป็นนักขาย (พร้อมคำแนะนำของท่านวิทยากรในการปรับเปลี่ยนให้การขายดีขึ้น)
14. สรุป คำถามและคำตอบ

วิทยากร

อาจารย์สุพจน์ กฤษฐานาร

- อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
- บริษัท แอ็บซอด ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
- Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 3,900 บาท ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 % เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้ ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

*****สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200 % ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชบัญญัติฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป**

Sales for Non Sales

ไม่ใช่การขาย...ก็ขายได้

วันจันทร์ที่ 23 พฤษภาคม 2565

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	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00

สมัครก่อนวันที่ 20 พฤษภาคม 2565 เหลือเพียง!

1 ท่าน	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00
--------	----------	--------	--------	----------

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ 085-938-6299, 082-4235915

ลงทะเบียนสำรองที่นั่ง

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง

> อีเมล brainassetsale1@gmail.com



วิธีการชำระเงิน

- ☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาน้ำพัว
- ☐ เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- ☐ เช็คขีดคร่อมส่งจ่ายบริษัท เบร็นแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบร็นแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)
99/63 ซอยพุทธมรชา 36 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 เมื่อชำระค่าสัมมนาเรียบร้อยแล้วโปรดส่งใบPay-in เพื่อเป็นหลักฐานการยืนยัน