

กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

“เรียนรู้เคล็ดลับการเพิ่มยอดขายง่าย ๆ แต่ได้ผลลัพธ์ที่เป็นเลิศ”



วันจันทร์ที่ 20 มิถุนายน 2565

ณ โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)
หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

ในสภาพของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว นั้นมีปัจจัยต่าง ๆ มากมายที่ส่งผลกระทบต่อโดยตรง ไม่ว่าจะเป็นสินค้า พนักงานขาย คู่แข่ง รวมถึงสภาวะแวดล้อมต่าง ๆ พนักงานจะต้องอาศัยทักษะ เทคนิค ลูกกล้อลูกขน ในการเพิ่มยอดขายให้ได้ด้วยการบริหารปัจจัยต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพ

หากพนักงานขาดทักษะดังกล่าวแล้ว ยอดขายย่อมลดลงอย่างแน่นอน หรือ เพิ่มขึ้นอย่างไม่เต็มที่ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องให้พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารยอดขาย เพื่อสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขายและเพิ่มยอดขายในที่สุด

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการเพิ่มยอดขายอย่างมีเป็นระบบ ได้สำรวจและวิเคราะห์แนวทางการปฏิบัติงานงานขายของตน การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง จนในที่สุดเมื่อจบกิจกรรม ผู้เข้าสัมมนาสามารถสร้างยุทธวิธีในการเพิ่มยอดขาย และประยุกต์ต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วิทยากร

อาจารย์สุพจน์ กฤษฐาธาร

- อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
- บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
- Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริทเวลอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

ค่าลงทะเบียน

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

*****สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใ้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป**

เนื้อหาหลักสูตร

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

Module 1 โอกาสแห่งการขาย และกลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

- 1.เตรียมพร้อม!!! ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย
- 2.วิเคราะห์.....ปัญหาด้านการขายและแนวทางแก้ไข
- 3.เจาะแก่น.....การวิเคราะห์คู่แข่ง เพื่อแสวงหาโอกาสการขาย
 - ใครคือคู่แข่ง
 - จุดอ่อน จุดแข็งของคู่แข่ง
 - เปรียบเทียบยอดขาย
 - การติดตามข้อมูลและความเคลื่อนไหวคู่แข่ง

Module 2 เพิ่มยอดขายด้วยหนึ่งสมอง สองมือ และความพร้อม

- 4.ปฏิบัติการ ... การเพิ่มยอดขายด้วยตัวเอง
 - สร้างระบบการทำงาน
 - การวางแผนเป้าหมายการขายในแต่ละเดือน
 - วางแผนการขายให้เหมาะสมกับลูกค้า
 - การขายอย่างเป็นระบบเป็นขั้นตอน
 - การจัดเก็บข้อมูลลูกค้าและความเข้าใจลูกค้าเป็นรายๆ
 - ความสม่ำเสมอในการเข้าพบ
 - การทบทวนการขาย
 - สร้างพลังใจ เพิ่มไฟให้ตัวเอง
- 5.กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย เพื่อหายุทธวิธีการเพิ่มยอดขาย
(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างเป็นระบบ)
- 6.สรุปคำถามและคำตอบ



วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและกลยุทธ์ด้านการเพิ่มยอดขายอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

"เรียนรู้เคล็ดลับการเพิ่มยอดขายง่าย ๆ แต่ได้ผลลัพธ์ที่เป็นเลิศ"

วันจันทร์ที่ 20 มิถุนายน 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 13 มิถุนายน 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



BRAIN ASSET
SAFETY TRAINING CO., LTD.

วิธีการชำระเงิน

- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาบ้านแพ้ว
- เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- เช็คขีดคร่อมสั่งจ่ายบริษัท เบรินแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบรินแอสเสท 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