



## สมัคร 3 จ่าย 2

(ปกติ 2,500 บาท/ท่าน) ยังไม่รวม VAT

# หลักสูตร เทคนิคการขายที่สามารถโน้มน้าวให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ

(Sales techniques that can convince customers to make buying)

สัมมนาเวลา 09.00-16.00น. รอบวันที่ 28 กันยายน 2564/ รอบวันที่ 26 ตุลาคม 2564

### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยการขายสินค้าและบริการ "ฝ่ายขาย" จะต้องกระตือรือร้นมากขึ้นในการใช้ทักษะและเทคนิคต่าง ๆ เพื่อตอบสนองเป้าหมายที่ได้รับ และในขณะที่ธุรกิจต่าง ๆ ในปัจจุบันก็มักจะมีคู่แข่งหลายองค์กรเสมอ การรู้จักผลิตภัณฑ์ของตนเองและสามารถถ่ายทอดออกมาเป็นประโยคการขายที่ทรงพลัง บวกกับเทคนิคการโน้มน้าวจิตใจลูกค้าให้อยากซื้อสินค้าและบริการนั้น ๆ จึงเป็นสิ่งสำคัญบวกกับการบริหารเป้าหมายยอดขายที่มีทิศทางที่ชัดเจน ฝ่ายขายควรได้รับการพัฒนาวิธีการวางแผนการขาย พัฒนาความรู้และทักษะ ให้มีความสามารถที่เพิ่มมากขึ้น จึงจัดทำหลักสูตรนี้เพื่อเพิ่มขีดความสามารถฝ่ายขายให้มากยิ่งขึ้น นำมาซึ่งยอดขายที่เพิ่มขึ้น

### วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจปัญหาอุปสรรคการขายสินค้าของคุณ
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจการขายด้วยทฤษฎี PSP (Present Selling Planning)
3. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการสร้างจุดขายของผลิตภัณฑ์ตนเองให้น่าสนใจได้
4. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการขายโดยใช้บทการขายที่ทรงพลัง และแนวทางการตอบข้อโต้แย้งที่ดี
5. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการบริหารเป้าหมายการขายอย่างมีทิศทางที่ชัดเจนได้

### เนื้อหาหลักสูตร

1. วิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคการขายสินค้าของคุณ
2. เทคนิคการขายด้วยทฤษฎี PSP (Present Selling Planning)
3. เทคนิคการนำเสนอจุดขายลูกค้าด้วย ทฤษฎี FAB
4. เทคนิคการขาย และสร้างบทการขายที่ทรงพลัง และแนวทางการตอบข้อโต้แย้ง
5. การบริหารเป้าหมายยอดขายด้วยจำนวนกิจกรรมการขาย

หลักสูตรนี้เหมาะกับ : พนักงานขาย (Sales) ทุกระดับ



## สมัคร 3 จ่าย 2

(ปกติ 2,500 บาท/ท่าน) ยังไม่รวม VAT

### ประวัติย่อวิทยากร

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรูเด็นเชียล ประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขาย ให้กับธนาคาร บริษัทสินเชื่อบริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรกเกอร์ประกันภัย อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต



บรรยายโดย **อ.รัชเดช อติกนิษฐ์**

### ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

#### หมายเหตุ

- มีวุฒิบัตรมอบให้
- อัตราค่าสมัคร ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้



จำนวนผู้สมัคร	ส่วนลด	ราคา/ท่าน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ	เฉลี่ย/ท่าน
สมัคร 1 ท่าน	-	2,500	175	75	2,600	2,600.00
สมัคร 3 ท่าน	2,500	5,000	350	150	5,200	1,733.33

สอบถามข้อมูลอื่นๆ ได้ที่ คุณเล็ก

โทร/Line : 063-846-6405

E-mail: info@chosenthebest.com

www.chosenthebest.com