



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

CHOSEN
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

ราคา 1,500 (ไม่รวม VAT)

ลงทะเบียน 2 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 1,250 บาท

หลักสูตร

“สร้างยอดขายยุคใหม่ (ยุค COVID)อย่างมืออาชีพ”

รอบอบรมวันที่ 29 ตุลาคม 2564 เวลา 13.00-16.00 น.

หลักการและเหตุผล

การเพิ่มยอดขายในปัจจุบันคงเป็นเรื่องที่ยากในมุมมองของนักขาย เพราะสถานการณ์ตอนนี้ส่งผลเชิงลบมากมายและมีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า ทำให้โอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการสร้างยอดขายจึงมีโอกาสน้อยมาก การที่นักขายจะเพิ่มยอดขายในปัจจุบันจะต้องมองเห็นกลไกในเรื่องของการขายแบบต่อเนื่องหรือต่อยอดจากการขายที่มีอยู่รวมทั้งต้องสร้างโอกาสจากการหาลูกค้าใหม่อยู่เสมอ ดังนั้นการที่นักขายจะสร้างโอกาสของชัยชนะในโลกธุรกิจจึงเป็นการสร้างมูลค่าต่อการขายหนึ่งครั้งให้ได้มากที่สุดถึงจะประสบความสำเร็จในสายอาชีพการขายได้

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงหลักการในการเพิ่มโอกาสในการสร้างยอดขาย
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจแนวทางการคิดของการต่อยอดในการขายแบบต่อเนื่อง
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถตระหนักถึงความแตกต่างในการเพิ่มยอดขายและการขายที่ต่อยอด
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาหลักการผนวกการขายเพื่อสร้างรายได้ให้มากขึ้น
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคในการสร้างยอดขายอย่างต่อเนื่อง

เนื้อหาการบรรยาย

- การเพิ่มยอดขายด้วยเทคนิคการสร้างยอดขายอย่างมืออาชีพ
- สถานการณ์การขายในยุคปัจจุบันที่การแข่งขันสร้างความเป็นมืออาชีพให้กับลูกค้า
- หลักความเข้าใจเกี่ยวกับการสร้างยอดขาย
- แนวทางการสร้างยอดขายจากการวิเคราะห์การเพิ่มสัดส่วนการขาย
- ยอดขายมาจากไหนได้บ้าง
- WORKSHOP การฝึกวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างยอดขาย
- ยอดขายมาพร้อมการสร้างความเป็นมืออาชีพ
- รูปแบบการอัปเดตยอดขาย
- หลักการการขายที่จะต่อยอดไปสู่การสร้างความเป็นมืออาชีพ
- การวิเคราะห์ส่วนขยายการอัปเดตยอดขาย



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

CHOSEN
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

ราคา 1,500 (ไม่รวม VAT)

ลงทะเบียน 2 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 1,250 บาท

- WORKSHOP การอัปเดตขายควรจะรู้หลักในการขาย คุณขายองค์ประกอบอะไรได้บ้างเพื่อเพิ่มยอดขาย
- การขายและการสร้างความจำเป็นในการขาย
- หลักการและแนวทางการกระตุ้นความจำเป็นเพื่ออัปเดตขาย
- 3 แนวทางการสร้างจิตวิทยาแรงกระตุ้นในการนำเสนอเพื่อเห็นมูลค่า
- การโน้มน้าวด้วยวิธีวิเคราะห์ส่วนต่างที่สูญเสียหรือโอกาสของบริษัทลูกค้า
- WORKSHOP การวิเคราะห์ลูกค้าและกระตุ้นการเพิ่มยอดขายด้วยศิลปะเพิ่มยอด
- กลวิธีการปั้นยอดขายช่วงหลัง
- หลักการปั้นยอดขายช่วงหลักและแนวทางการเพิ่มยอดขาย
- การขายต่อเนื่องและการขายต่อยอด
- การทำการขายให้สอดคล้องกับการเพิ่มยอดขายในช่วงหลัง
- สรุปการบรรยาย



วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล (Master of Business Administration (M.B.A) ประสบการณ์การสอนกว่า 15 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โตโยต้า นิสสัน MBK ปรีญสิริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขาย และการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือ ช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

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



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

