



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

“เทคนิคการนำเสนอ STORY TELLING แบบที่ปรึกษาการขาย”

อบรมวันที่ 16 พฤศจิกายน 2564 เวลา 09.00-12.00 น.

หลักการและเหตุผล

ลูกค้า คือ จุดหมายสำคัญของการทำธุรกิจ การขายส่วนใหญ่ในปัจจุบันจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อลูกค้า เกิดความรู้สึกที่พึงพอใจกับตัวของนักขายที่รู้ใจและให้บริการคำปรึกษาที่ดี อีกทั้งเรื่องเล่าที่ผ่านประสบการณ์ กระนั้นนักขายจะต้องเข้าใจลูกค้าอย่างลึกซึ้งซึ่งว่าในบางครั้งโอกาสทางการขายจะเกิดขึ้นได้จากการผลักดันเชิงอารมณ์ นั่นคือ เรื่องเล่าที่มีคุณค่าเพื่อค่อยๆ สร้างความรู้สึกที่ดีขึ้นมาเรื่อยๆ อีกทั้งยังเป็นการโน้มน้าวความรู้สึกให้กับลูกค้าเพื่อเข้าถึงการตัดสินใจและจินตนาการไปในทางที่ดีจนถึงขั้นปิดการขาย

วัตถุประสงค์

- 2.1 มีความรู้ ความเข้าใจแนวทางและกระบวนการของ STORY TELLING เพื่อสร้างความรู้สึกที่มีคุณค่าให้กับลูกค้าระหว่างนำเสนอ
- 2.2 สามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าด้วยการนำเสนอที่ทรงพลัง
- 2.3 สร้างรูปแบบการนำเสนอที่ตรงใจผ่านการวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าเพื่อสร้างการขายที่ดี
- 2.4 เป็นการฝึกทักษะการวางแผนการเล่าเรื่องเพื่อสร้างพลังในการโน้มน้าว

เนื้อหาการบรรยาย

บทบาทหน้าที่ในการนำเสนอแบบ STORY TELLING

- แนวคิดสู่ความสำเร็จของการนำเสนอที่ดี
- แนวทางและกระบวนการนำเสนอแบบ STORY TELLING
- มุมมองการนำเสนอด้วยการตั้งเป้าหมายด้วยกลุ่มลูกค้า
- คุณสมบัติที่เหมาะสมต่อการเล่าเรื่องให้ทรงพลัง
- WORKSHOP การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าและการกำหนด STORY

หลักการนำเสนอและเทคนิคการสร้าง STORY

- โครงสร้าง STORY TELLING
- องค์ประกอบการนำเสนอ 3 ขั้นตอน (บทนำ, เนื้อหา, ช่วงสรุป)
- การกำหนดแต่ละช่วงของการเล่าเรื่อง
- WORKSHOP การนำข้อมูลมาสู่การวิเคราะห์และสร้าง SCRIPT สำหรับการเล่า

เทคนิคการเล่าเรื่องด้วย STORY TELLING

- กลไกการนำเสนอด้วย รูปแบบการกระตุ้นความรู้สึก
- การเปรียบเทียบเพื่อสร้างภาพนึกตาม



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

ราคา 1,500 (ไม่รวม VAT)

ลงทะเบียน 2 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 1,250 บาท

- การสร้างพื้นฐานและการลงรายละเอียดระหว่างเรื่องเล่า

- การอุปมาอุปมัยให้คนคล้อยตามสู่การนำเสนอที่ทรงพลัง

WORKSHOP การนำเสนอด้วย STORY TELLING แบบมีอาชีพ

ให้แก่แต่ละกลุ่มเตรียม 프리เซนต์ราย โดยที่ต้องทำตามเงื่อนไขโจทย์ของลูกค้าที่วิทยากรมอบให้

WORKSHOP

- เทคนิคการเล่าเรื่องด้วย STORY TELLING

- ทักษะการนำเสนอให้ตรงกับลูกค้า

- สรุปการอบรม



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

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไป
ยังอีเมล หรือ ช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้

มีวุฒิบัตรมอบให้



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

