



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

“Sale for Non Sale (ผู้ที่ต้องการขายเป็น)”

อบรมวันที่ 30 พฤศจิกายน 2564 เวลา 09.00-12.00 น.

หัวข้อสัมมนา

- 1) ทักษะการขายเป็น ทักษะสร้างรายได้และเงินเดือนของคุณ
- 2) มารู้อีกกับการขาย ทักษะสร้างผลกำไร
- 3) การขายแบ่งเป็น 2 ส่วน ขายแบบ B2B และ B2C
- 4) หากจะขายสินค้าหรือบริการต้องรู้จักการดึงข้อดีของสินค้าออกมา
- 5) ทดสอบ การขายด้วยสถานการณ์จริง
- 6) แนวทางความคิดเพื่อสำเร็จทักษะการขาย
- 7) ความสำเร็จด้านการขายคือ การคิดเชิงบวก
- 8) การคิดเชิงบวกสู่การสร้างบุคลิกภาพและความมั่นใจในการขาย
- 9) บุคลิกภาพสู่ความภูมิใจในการขายและการบริการ
- 10) ขั้นตอนการขายแบบ B2C 7 ขั้นตอน
- 11) STEP1 การสร้างความพร้อมในตนเองสู่การขายมืออาชีพ
- 12) STEP2 การเชื่อมบริการไปสู่การมองหาจุดซื้อขายครั้งถัดไป
- 13) STEP3 การมุ่งแก้ไขปัญหาและเก็บความต้องการเพิ่มเติม
- 14) STEP4 การนำข้อมูลที่ได้มาทำการติดตามการขาย
- 15) STEP5 การสร้างความต้องการในการขายและการนำเสนอ
- 16) STEP6 การจัดซื้อข้อใจและสร้างความมั่นใจ
- 17) STEP7 เจรจาปิดการขายอย่างเนียน



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

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือ ช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code



REGISTER NOW