



# หลักสูตร เทคนิคปิดการขายลูกค้าองค์กร

(Techniques for closing sales of corporate clients)

สัมมนาเวลา 09.00-16.00น. รอบวันที่ 27 ตุลาคม 2564

## หลักการและเหตุผล

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

## วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจในการขายลูกค้าองค์กรทั้งรูปแบบการขาย และความแตกต่างระหว่างลูกค้าองค์กรกับลูกค้าบุคคล
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคุณในฐานะนักขายลูกค้าองค์กร
3. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจการเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้าองค์กรด้วยหลักการพัฒนาศักยภาพการขาย KASH
4. ผู้เข้าอบรมจะได้รับการฝึกหัดความคิดบวกต่อเป้าหมายชีวิตเพื่อขับเคลื่อนยอดขายกลุ่มลูกค้าองค์กร และได้รับการปลดล็อกความคิดความเป็นไปไม่ได้ให้คิดเพื่อเติบโตอีกครั้ง
5. ผู้เข้าอบรมจะได้รับความรู้ความเข้าใจจุดขายของสินค้าของบริษัทตนเองเพื่อขับเคลื่อนยอดขายกลุ่มลูกค้าองค์กร
6. ผู้เข้าอบรมจะได้รับความรู้ความเข้าใจทักษะการขายให้พร้อมเพื่อขับเคลื่อนยอดขายกลุ่มลูกค้าองค์กร และการตอบข้อโต้แย้ง
7. ผู้เข้าอบรมจะได้รับความรู้ความเข้าใจการบริหารเป้าหมายยอดขายเพื่อขับเคลื่อนยอดขายให้ทะลุเป้าในการขายลูกค้าองค์กร
8. ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกการขายจริงๆ จากการ Role-Play การขาย

## เนื้อหาหลักสูตร

1. Workshop 1 : เชื้อความเข้าใจการขายแบบลูกค้าองค์กร
2. การขายลูกค้านิติบุคคลคืออะไร ? รูปแบบการขายเป็นอย่างไร ? ความแตกต่างระหว่างนักขายลูกค้าองค์กร และนักขายลูกค้าบุคคล
3. บุคคลที่เกี่ยวข้องกับคุณในฐานะนักขายลูกค้าองค์กร
4. Workshop 2 : การเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้าองค์กรด้วยหลักการพัฒนาศักยภาพการขาย KASH
5. ปรับทัศนคติต่อเป้าหมายชีวิตเพื่อขับเคลื่อนยอดขายลูกค้าองค์กร
6. Workshop 3: ปลดล็อกความคิด (เรื่องทัศนคติ)



# สมัคร 3 จ่าย 2

(ปกติ 2,500 บาท/ท่าน) ยังไม่รวม VAT

7. การหาจุดขายของสินค้าเพื่อขับเคลื่อนยอดขายลูกค้าองค์กร และ Workshop 4 : FAB
8. เสริมทักษะการขายให้พร้อมเพื่อขับเคลื่อนยอดขายลูกค้าองค์กร และการตอบข้อโต้แย้ง
9. การบริหารเป้าหมายยอดขายลูกค้าองค์กรเพื่อขับเคลื่อนยอดขายให้ทะลุ 100%อย่างยั่งยืน
10. Role Play การขายผ่านโจทย์

**หลักสูตรนี้เหมาะกับ :** พนักงานขาย (Sales) ทุกระดับ

## ประวัติย่อวิทยากร

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

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



บรรยายโดย **อ.รัชเดช อติกนิษฐ**

## 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