

# โครงการอบรมหลักสูตร “เทคนิคปิดการขายลูกค้าองค์กร”

## (Techniques for closing sales of corporate clients)

โดย อาจารย์รัชเดช อติกนิษฐ (อาจารย์เอ)

### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันบริษัทผู้ผลิตวัตถุดิบ สินค้าและบริการต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นบริษัท หรือโรงงานผลิตสินค้าที่ผลิตครว  
ละมาก ๆ จำเป็นต้องมีบุคคลที่จะสามารถนำวัตถุดิบหรือสินค้านั้นไปจำหน่ายต่อบริษัทที่จะต้องนำสินค้านั้นไป  
เพิ่มมูลค่าต่อ ไม่ว่าจะเป็นการนำวัตถุดิบหรือสินค้านั้นนำไปสร้างเป็นสินค้าใหม่ที่จะเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับบริษัท  
ลูกค้า หรือนำสินค้าที่มีปริมาณมาก ๆ ในลักษณะการขายส่ง นำไปขายบริษัทลูกค้าที่ดำเนินกิจการขายปลีกอีกต่อหนึ่ง  
หรือ เป็นขายขายสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทลูกค้า ไม่ว่าจะอย่างไรอย่างหนึ่งเราลูกค้านี้  
ว่า ลูกค้าองค์กร แต่การขายในลักษณะนี้จำเป็นต้องมีพนักงานขายที่มีความรู้ความสามารถในระดับสูง และต้องมีความ  
พร้อมและน่าเชื่อถือเพียงพอที่จะสามารถปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้ เพราะเป็นการขายสู่ลูกค้าองค์กร ดังนั้นจึงทำหลักสูตร  
นี้มาเพื่อเตรียมพนักงานขายที่ต้องขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าองค์กร ให้มีความพร้อมเพียงพอที่จะปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้  
อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

### วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจในการขายลูกค้าองค์กรทั้งรูปแบบการขาย และความแตกต่างระหว่าง  
ลูกค้าองค์กรกับลูกค้าบุคคล
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคุณในฐานะนักขายลูกค้าองค์กร
3. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจการเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้าองค์กรด้วยหลักการพัฒนา  
ศักยภาพการขาย KASH
4. ผู้เข้าอบรมจะได้รับการป้กหมุดความคิดบวกต่อเป้าหมายชีวิตเพื่อขับเคลื่อนยอดขายกลุ่มลูกค้าองค์กร  
และได้รับการปลดล็อกความคิดความเป็นไปไม่ได้ให้คิดเพื่อเติบโตอีกครั้ง
5. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจจุดขายของสินค้าของบริษัทตนเองเพื่อขับเคลื่อนยอดขายกลุ่มลูกค้า  
องค์กร
6. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจทักษะการขายให้พร้อมเพื่อขับเคลื่อนยอดขายกลุ่มลูกค้าองค์กร และ  
การตอบข้อโต้แย้ง
7. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจการบริหารเป้าหมายยอดขายเพื่อขับเคลื่อนยอดขายให้ทะลุเป้าในการ  
ขายลูกค้าองค์กร

8. ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกการขายจริงๆ จากการ Role-Play การขาย

### เนื้อหาหลักสูตร

- ① Workshop 1 : เชื่อมความเข้าใจการขายแบบลูกค้ำองค์กร
- ② การขายลูกค้ำนิติบุคคลคืออะไร? รูปแบบการขายเป็นอย่างไร ? ความแตกต่างระหว่างนักขายลูกค้ำองค์กร และนักขายลูกค้ำบุคคล
- ③ 3.บุคคลที่เกี่ยวข้องกับคุณในฐานะนักขายลูกค้ำองค์กร
- ④ Workshop 2 : การเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้ำองค์กรด้วยหลักการพัฒนาศักยภาพการขาย KASH
- ⑤ ปรับทัศนคติต่อเป้าหมายชีวิตเพื่อขับเคลื่อนยอดขายลูกค้ำองค์กร
- ⑥ Workshop 3: ปลดล็อกความคิด (เรื่องทัศนคติ)
- ⑦ การหาจุดขายของสินค้าเพื่อขับเคลื่อนยอดขายลูกค้ำองค์กร และ Workshop 4 : FAB
- ⑧ เสริมทักษะการขายให้พร้อมเพื่อขับเคลื่อนยอดขายลูกค้ำองค์กร และการตอบข้อโต้แย้ง
- ⑨ การบริหารเป้าหมายยอดขายลูกค้ำองค์กรเพื่อขับเคลื่อนยอดขายให้ทะลุ 100%อย่างยั่งยืน
- ⑩ Role Play การขายผ่านโจทย์

หมายเหตุ เนื้อหาสามารถปรับได้ตามความเหมาะสมของกลุ่มผู้เข้าอบรม

### หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

พนักงานขายทุกระดับ, พนักงานขายที่ต้องขายลูกค้ำองค์กร ,ลูกค้ำบริษัท ห้างร้าน ,ลูกค้ำองค์กร

วิธีการอบรม การบรรยาย การทำ Workshop กิจกรรมปลดล็อกความคิด Workshop ทั้ง In house & Online In-house training

ระยะเวลาการอบรม 6 ชั่วโมง 09.00-16.00น.

บรรยายโดย **อ.รัชเดช อติกนิษฐ**

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

### ประวัติวิทยากรโดยย่อ

มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร

บริษัทสินเชื่อบุคคล บริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ขอ  
จบการศึกษาไทยเอกซ่าประกันชีวิต

➤ปริญญาตรี เศรษฐศาสตรบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง


















- ปริญญาโท บริหารการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต
- มีใบอนุญาตผู้แนะนำการลงทุนด้านหลักทรัพย์(IC License) เลขที่ 103028

## ประวัติการทำงาน

- ที่ปรึกษาวางแผนทางการเงิน บจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต
- ผู้อำนวยการประกันชีวิตอาวุโส บมจ. ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต
- หัวหน้าส่วน ฝ่ายวางแผนกลยุทธ์และฝึกอบรมธุรกิจธนาคารไทยพาณิชย์ บมจ.ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต
- ผู้ช่วยผู้จัดการส่วน ส่วนฝึกอบรมธุรกิจแบงก์แอสซัวร์นส์ บมจ.ไทยประกันชีวิต
- ผู้จัดการส่วน ส่วนฝึกอบรมธุรกิจแบงก์แอสซัวร์นส์ บมจ.ไทยประกันชีวิต
- ผู้จัดการอาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต
- ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ. พรุเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย)
- วิทยากรอิสระด้านการขาย การตลาด การสร้างแรงบันดาลใจ

ประสบการณ์การบรรยายให้กับสถาบันการเงิน, บริษัทประกันภัย และบริษัทโบรกเกอร์ประกันภัย มากกว่า 14 ปี  
เพื่อพัฒนาความรู้ ทักษะการขาย เพิ่มยอดขาย และสร้างแรงจูงใจการขาย

 ธนาคารไทยพาณิชย์	 ธนาคารทีสโก้	 บมจ.ซิงเกอร์(ประเทศไทย)
 ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	 ธนาคารไอซีบีซี(ไทย)	 บจ.เอสจี โบรกเกอร์
 ธนาคารซีไอเอ็มบีไทย	 ธนาคารไทยเครดิตเพื่อรายย่อย	 HENG Leasing and Capital Public Company Limited
 ธนาคารธนชาติ	 ธนาคารยูโอบี	
 บมจ.เงินดีดลื้อ	 บมจ.ไทยประกันชีวิต	
 บมจ.วิริยะประกันภัย	 บมจ.พรุเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย)	

หมายเหตุ เนื้อหาสามารถปรับได้ตามความเหมาะสมของกลุ่มผู้เข้าอบรม

\*\*\*\*\* ขอสงวนสิทธิ์ ห้ามคัดลอก ใดๆ ทั้งสิ้น\*\*\*\*\*

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ คุณเล็ก โทร. 063-846-6405

Line : chosenthebest

E-mail: info@chosenthebest.com [www.chosenthebest.com](http://www.chosenthebest.com)

ขอขอบคุณที่ท่าน ได้ให้โอกาสในการนำเสนอ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้ให้บริการท่านในโอกาสนี้ และโอกาสถัดไป