



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

ราคา 1,500 (ไม่รวม VAT)

ลงทะเบียน 2 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 1,250 บาท

หลักสูตร

“เทคนิคปิดการขายออนไลน์อย่างไรให้เหนือชั้น”

ระยะเวลา 13.00-16.00 น. Online Zoom Meeting

☑️อบรมวันที่ 13 พฤษภาคม 2565 ☑️อบรมวันที่ 24 มิถุนายน 2565 ☑️อบรมวันที่ 14 กรกฎาคม 2565

หลักการและเหตุผล

การขายสินค้าในโลกออนไลน์ หากใครเคยขายจะรู้ว่าไม่ได้ง่ายอย่างที่ใครๆ เขาบอกกัน โดยเฉพาะกับการขายที่เราไม่เห็นหน้าและช่วงเวลาของการแชท ก็ไม่ทำให้เกิดการคุยที่ต่อเนื่องได้ บางทีกว่าจะขายได้ลูกค้าก็ลีลาหรือติดธุระ การขายออนไลน์จึงไม่ได้เป็นเรื่องการยิงโฆษณาหรือการแต่งภาพสวย คอนเทนต์ดีเท่านั้น เพราะนั่นคือ ส่วนแรกเท่านั้น แต่ส่วนหลังที่มักเป็นปัญหาคือ ทุ่มส่วนแรกไปเยอะแต่หาโอกาสปิดในแชทไม่ได้ มีโอกาสเพิ่มยอดขายหรือขยายฐานแต่ก็พลาดไป ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงมาเป็นคำตอบให้ท่านเข้าใจและไม่พลาดทุกการขายในออนไลน์

วัตถุประสงค์

1. เพิ่มความเข้าใจในการปิดการขายโลกออนไลน์
2. ทำความเข้าใจกลไกและองค์ประกอบการปิดการขายในโลกออนไลน์
3. เปิดโอกาสในการปิดการขายและสร้างยอดขาย
4. เพิ่มความเข้าใจไม่เสียเปรียบในการต่อรองงานขาย
5. เพิ่มเทคนิคในการสร้างโอกาสในการเพิ่มกำไร

หัวข้อบรรยาย

- ☞ การปิดการขายออนไลน์ที่สมบูรณ์ต้องเป็นอย่างไร
- ☞ กระบวนการขายออนไลน์ใน FACEBOOK
- ☞ การปิดการขายเกิดขึ้นได้จากปัจจัยอะไรบ้าง
- ☞ ปัญหาส่วนใหญ่และอุปสรรคที่คนขายออนไลน์ต้องเจอ

WORKSHOP การระดมปัญหาและแยกประเภทปัญหาเพื่อแก้ไข

- ☞ ก่อนการปิดมักมีข้อข้องใจกับการต่อรอง
- ☞ ข้อข้องใจมาจากอะไรในการขายออนไลน์
- ☞ การขจัดข้อข้องใจในแบบต่างๆ ที่ทำให้ลูกค้ายังมั่นใจ
- ☞ เทคนิคการตอบและแนวทางการแก้ไขปัญหา
- ☞ SHARING การเจอปัญหาในเรื่องข้อข้องใจ





สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

ราคา 1,500 (ไม่รวม VAT)

ลงทะเบียน 2 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 1,250 บาท

- ➡ เทคนิคการปิดการขายใน INBOX
 - ➡ ปัญหาหลักๆ ในการปิดการขายที่ยาก
 - ➡ เทคนิคการวิเคราะห์ลูกค้าก่อนการปิดการขาย
 - ➡ การปิดการขายและจังหวะปิดที่เหมาะสม
 - ➡ กรณีศึกษาจากงานขายออนไลน์จริงๆ
- WORKSHOP การปิดการขายในรูปแบบต่างๆ
- ➡ การเพิ่มยอดขาย
 - ➡ การเพิ่มยอดขายแบบเพิ่มยอดขาย,ขายเพิ่มเติม,ขายต่อเนื่อง UP SELLING, CROSS SELLING, RETENTION
 - ➡ ช่วงเวลาในการเพิ่มยอดขายที่ต้องไม่พลาด
 - ➡ ทำอย่างไรให้ลูกค้าที่เข้ามาทักเป็นฐานลูกค้าอนาคต



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 ปริณสิริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัคร

เจ้าหน้าที่จะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือ ช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code



หมายเหตุ

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

ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

