



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

CHOSEN
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

ราคาท่านละ 1,500 (ไม่รวม VAT)

ลงทะเบียน 2 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 1,250 บาท

หลักสูตร

“เทคนิคการขายออนไลน์อย่างไรให้ปัง”

ระยะเวลา 09.00-12.00 น. Online Zoom Meeting

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

หลักการและเหตุผล

การขายยุคปัจจุบันมีความแตกต่างมากกว่าการขายในอดีต เพราะเครื่องมือที่ทันสมัยอย่างโลกออนไลน์เป็นต้นกำเนิดของการขายไร้พรมแดนที่เชื่อมสัมพันธ์ระหว่างลูกค้าและการขายให้บรรจบถึงกันได้อย่างไรเงื่อนไข ประจวบเหมาะไปกับพฤติกรรมคนที่เปลี่ยนไป ทำให้การค้นหาสิ่งใหม่เป็นเรื่องท้าทาย คนเริ่มที่จะเห็นประโยชน์ในเรื่องของการซื้อขาย โดยไม่จำเป็นต้องผูกสัมพันธ์กับใคร ดังนั้นในยุคปัจจุบันแม้กระทั่งร้านค้าแพย์ยังสามารถแย่งลูกค้ากันได้ นับประสาอะไรกับนักขายที่จะไม่ถูกแย่งกัน ฉะนั้นการขายในยุคนี้จึงไม่ใช่การขายเชิงรับ หากแต่เป็นการขายเชิงรุกในโลกออนไลน์ที่ต้องเข้าหาลูกค้าติดตามลูกค้ามากกว่าแต่ก่อน หลักสูตรนี้จะเปลี่ยนแปลงการขายออนไลน์ของเราให้ตอบสนองลูกค้าได้ดียิ่งขึ้นและเข้าจการผลักดันให้เกิดยอดขาย

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้พนักงานเข้าใจและตระหนักถึงคำว่า ขายยุคใหม่สร้างยอดขายด้วยออนไลน์
2. เพื่อให้พนักงานเข้าใจถึงสภาพของการขายและการตลาดที่มีความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตลอดเวลา
3. เพื่อสร้างสรรค์การคิดให้เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่เป็นการขายปัจจุบันมากยิ่งขึ้น
4. เพื่อพัฒนาศักยภาพนักขายในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า
5. เพื่อให้พนักงานได้ศึกษาเทคนิคการจัดการข้อโต้แย้ง และข้อข้องใจ
6. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อให้เกิดโอกาสทางการขายที่มากขึ้น

เนื้อหาในการบรรยาย

- ➡ การตลาดออนไลน์ที่ดีสู่การขายที่ยั่งยืน
- ➡ หน้าทีของการตลาดและองค์ประกอบสำคัญในการทำตลาดออนไลน์
- ➡ กระบวนการทางการตลาดและขั้นตอนในการทำการตลาด
- ➡ การกำหนดตลาดออนไลน์ด้วย STP
- ➡ กรณีศึกษา การกำหนดตลาดด้วย STP และการกำหนดเครื่องมือที่ต้องใช้

Workshop การทำตลาดที่เหมาะสมเพื่อสร้างโอกาสทางการขาย

- ➡ การขายและกฎเหล็กการขาย
- ➡ หลักการสร้างยอดขายมหาศาลด้วยจิตวิทยาสินค้าและราคา



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

CHOSEN
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

ราคาท่านละ 1,500 (ไม่รวม VAT)

ลงทะเบียน 2 ท่าน ขึ้นไปท่านละ 1,250 บาท

➡ การขายที่ดีต้องอาศัยกลไกทางการตลาดเพื่อเพิ่มโอกาสทางการขาย

Workshop นักขายเชื่อมโยงแนวทางการตลาดเพื่อต่อยอดโอกาสทางการขายด้วยจิตวิทยา

➡ แนวคิดการบริการส่งเสริมการตลาดออนไลน์ให้ปัง

➡ การขายอยู่ที่ความสัมพันธ์และการบริการที่ดี (รูปแบบการแนะนำสินค้า(รีวิว) บริการและการเอาใจใส่ในปัญหาลูกค้า)

➡ หัวใจของการขายออนไลน์คือ การสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าจะได้รับประสบการณ์ที่ดี

➡ ปัญหาการขายออนไลน์ที่ทำให้การซื้อขายสะดุด

➡ หลักการจัดอุปสรรคและความลังเลของลูกค้าเพื่อให้การขายเกิดความต่อเนื่อง

Workshop การปรับกลยุทธ์ออนไลน์ให้ขายได้มากขึ้น

➡ ขั้นตอนการปิดการขายออนไลน์

➡ เทคนิคการตอบข้อโต้แย้งเพื่อปิดการขาย

➡ กรณีศึกษา การขจัดข้อข้องใจและประเด็นคำถามที่พบบ่อย

Workshop การแก้ไขปัญหาทางการขายและการขจัดข้อข้องใจ

➡ ถาม-ตอบ สรุปการบรรยาย

วิธีการฝึกอบรม: บรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ และการฝึกปฏิบัติ



วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล (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 และ

หนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะ

ส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือ ช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

- อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- มีวุฒิบัตรมอบให้พร้อมไฟล์เอกสารประกอบการบรรยาย



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

