

หลักสูตร

“เทคนิคการขายที่สามารถโน้มน้าวให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ”

(Sales techniques that can convince customers to make buying)

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยการขายสินค้าและบริการ “ฝ่ายขาย” จะต้องกระตือรือร้นมากขึ้นในการใช้ทักษะและเทคนิคต่าง ๆ เพื่อตอบสนองเป้าหมายที่ได้รับ และในขณะที่ธุรกิจต่าง ๆ ในปัจจุบันก็มักจะมีคู่แข่งหลายองค์กรเสมอ การรู้จักผลิตภัณฑ์ของตนเองและสามารถถ่ายทอดออกมาเป็นประโยคการขายที่ทรงพลัง บวกกับเทคนิคการโน้มน้าวจิตใจลูกค้าให้อยากซื้อสินค้าและบริการนั้น ๆ จึงเป็นสิ่งสำคัญบวกกับการบริหารเป้าหมายยอดขายที่มีทิศทางที่ชัดเจน ฝ่ายขายควรได้รับการพัฒนาวิธีการวางแผนการขาย พัฒนาความรู้และทักษะ ให้มีความสามารถที่เพิ่มมากขึ้น จึงจัดทำหลักสูตรนี้เพื่อเพิ่มขีดความสามารถฝ่ายขายให้มากยิ่งขึ้น นำมาซึ่งยอดขายที่เพิ่มขึ้น

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจปัญหาอุปสรรคการขายสินค้าของคุณ
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจการขายด้วยทฤษฎี PSP (Present Selling Planning)
3. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการสร้างจุดขายของผลิตภัณฑ์ตนเองให้น่าสนใจได้
4. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการขายโดยใช้บทการขายที่ทรงพลัง และแนวทางการตอบข้อโต้แย้งที่ดี
5. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการบริหารเป้าหมายการขายอย่างมีทิศทางที่ชัดเจนได้

เนื้อหาหลักสูตร

1. วิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคการขายสินค้าของคุณ
2. เทคนิคการขายด้วยทฤษฎี PSP (Present Selling Planning)
3. เทคนิคการนำเสนอจุดขายลูกค้าด้วย ทฤษฎี FAB
4. เทคนิคการขาย และสร้างบทการขายที่ทรงพลัง และแนวทางการตอบข้อโต้แย้ง
5. การบริหารเป้าหมายด้วยจำนวนกิจกรรมการขาย

หลักสูตรนี้เหมาะกับ : พนักงานขาย (Sales) ทุกระดับ



เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

สมัคร 4 จ่าย3 (ราคาปกติ 3,900บาท)

****สมัครอบรมออนไลน์ ราคา 2,500/ท่าน****

CHOSEN

CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

On-Site + Online

ประวัติย่อวิทยากร

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรูเด็นเชียล
ประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคาร
พาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขาย
ให้กับธนาคาร บริษัทสินเชื่อบริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัท
ประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย อดีตนัก
ขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทาง
ธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต



บรรยายโดย **อ.รัชเดช อติกนิษฐ**

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมลล์ หรือ
ช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

- อัตราค่าสมัคร ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร (สำหรับ On-Site)
- วุฒิบัตรมอบให้



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม



ตารางสมัคร ระยะเวลา 1 วัน 09.00-16.00น.

- ➡ รอบวันที่ 19 กรกฎาคม 2565
- ➡ รอบวันที่ 23 สิงหาคม 2565
- ➡ รอบวันที่ 25 ตุลาคม 2565
- ➡ รอบวันที่ 24 พฤศจิกายน 2565

- ➡ รอบวันที่ 23 กันยายน 2565
- ➡ รอบวันที่ 27 ธันวาคม 2565

หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์