

## หลักสูตร

# “ปลุกพลังนักขายและเทคนิคการขายเพื่อพิชิตเป้าหมาย”

### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันในธุรกิจที่มีกิจกรรมการขายเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนยอดขายมักจะประสบปัญหาและอุปสรรคทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกขององค์กร ปัจจัยภายนอกองค์กรคือจากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการเข้าถึงลูกค้าที่ง่ายขึ้นทั้งจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามามากขึ้น ส่งผลให้กิจกรรมการขายขององค์กรจำเป็นต้องขายเชิงรุกมากยิ่งขึ้น เพื่อจะได้แข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ ซึ่งมีผลกระทบต่อปัจจัยภายใน และหนึ่งในปัจจัยภายในองค์กรที่เป็นหัวใจในการขับเคลื่อนยอดขายนั่นก็คือ “ฝ่ายขาย” ที่ต้องกระตือรือร้นมากขึ้นในการใช้ทักษะและเทคนิคต่าง ๆ เพื่อตอบสนองเป้าหมายที่ได้รับ ส่งผลทำให้พนักงานขายเกิดความกดดันมากขึ้น ทำให้ยอดขายลดลง และการลาออกของพนักงานขายที่มีแนวโน้มมากขึ้น จากปัญหาดังกล่าว จึงได้จัดทำโครงการ “ปลุกพลังนักขายในตัวคุณ” ขึ้นเพื่อเพิ่มพูนความรู้ ปรับความคิดมองเป้าหมายในมุมมองที่เป็นบวกมากยิ่งขึ้น ขวัญกำลังใจดีขึ้น และเข้าใจผลิตภัณฑ์ของบริษัทมากยิ่งขึ้น และสามารถเข้าใจวิธีการขายผลิตภัณฑ์ด้วยผลประโยชน์รวมทั้งได้ฝึกฝนการขายอย่างเป็นระบบและมีทิศทางที่ชัดเจน ส่งผลให้องค์กรมียอดขายเพิ่มมากขึ้นและลดอัตราการลาออกของพนักงานขายได้

### วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะได้รับการปรับทัศนคติต่อเป้าหมายมีความชัดเจนต่อเป้าหมายในชีวิตที่ชัดเจนมากขึ้น
2. ผู้เข้าอบรมได้รับการทบทวนผลิตภัณฑ์ที่มีและเข้าใจจุดขายของผลิตภัณฑ์ได้
3. ผู้เข้าอบรมได้รับการฝึกฝนการขายจากการ Role-Play ด้วยขั้นตอนการขายที่ถูกต้องและแนวทางการตอบข้อโต้แย้งที่ดี
4. ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ความเข้าใจในการบริหารกิจกรรมการขายอย่างมีทิศทางที่ชัดเจนได้

### เนื้อหาหลักสูตร

1. คลินิกนักขาย ค้นหาปัญหาและอุปสรรคการขาย
2. ปลดลือความคิด ค้นหาเส้นทางสู่ความสำเร็จ
3. สูตรเพื่อพิชิตความสำเร็จการขาย (KASH)
4. Attitude (ทัศนคติ) ปัจจัยภายใน และ ปัจจัยภายนอก
5. ค้นหาสิ่งขับเคลื่อนความคิดคุณ และเข้าใจคุณค่าอาชีพคุณ
6. 3 ขั้นตอนพิชิตความสำเร็จ
7. พัฒนาความรู้เข้าใจผลิตภัณฑ์ และจุดขาย
8. การเสนอขายด้วยผลประโยชน์

9. Skills พัฒนาทักษะการขายด้วยสูตร 3 ใจ

10.Habit- การบริหารกิจกรรมการขายอย่างเป็นระบบ

หลักสูตรนี้เหมาะกับ : พนักงานขาย (Sales) ทุกระดับ

### ประวัติย่อวิทยากร

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรุเด็นเซียล 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 กลับไปยังอีเมลล์ หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

### หมายเหตุ

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

ตารางสัมมนา ระยะเวลา 1 วัน 09.00-16.00น.

- |                             |                               |                             |
|-----------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| ➡ รอบวันที่ 25 กรกฎาคม 2565 | ➡ รอบวันที่ 27 สิงหาคม 2565   | ➡ รอบวันที่ 28 กันยายน 2565 |
| ➡ รอบวันที่ 27 ตุลาคม 2565  | ➡ รอบวันที่ 28 พฤศจิกายน 2565 | ➡ รอบวันที่ 29 ธันวาคม 2565 |

หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

