



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

ราคาท่านละ 2,500 บาท (ไม่รวม VAT)

สมัคร 3 ท่านขึ้นไปมีราคาพิเศษ

CHOSEN
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

หลักสูตร

“เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ”

ระยะเวลา 09.00-16.00 น. Online Zoom Meeting

อบรมวันที่ 11 พฤษภาคม 2565 อบรมวันที่ 25 มิถุนายน 2565 อบรมวันที่ 12 กรกฎาคม 2565

หลักการและเหตุผล

การขายในยุคนี้เน้นความต่างมาเป็นอันดับแรก เพราะปัจจุบันนักขายมีความคล้ายเหมือนกันมากจนเกินไป กล่าวคือ พนักงานขายไม่ได้แสดงบทบาททางการขายที่สมบูรณ์ จึงมีให้เห็นบ่อยๆ ว่า พนักงานขายส่วนใหญ่จะเน้นแต่การนำเสนอขายเพียงอย่างเดียว แต่ไม่เข้าใจความต้องการ นำเสนอได้ไม่ตรงจุดหรือแม้แต่การจัดข้อข้อใจหรือการจับประเด็นในการเจรจาต่อรอง อีกทั้ง ในยุคนี้ประเด็นใหม่ก็มาท้าทายพนักงาน คือ หากมีแต่ค้นหาปัญหาลูกค้าจนลืมการเสนอไอเดียก็ถือว่าแนวทางการขายที่แก้ปัญหาด้านเดียวก็ถือว่าล้าหลัง ดังนั้น การขายขั้นเทพ หมายถึง คุณจะเป็้นนักขายที่มีแนวทางในการเสนอไอเดียเพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับลูกค้าของคุณเอง

วัตถุประสงค์

- 2.1 ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกระบวนการขายยุคใหม่ที่นักขายมืออาชีพควรปฏิบัติเพื่อต่อสู้กับยุค AI
- 2.2 ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงยุทธวิธีการเข้าถึงความต้องการของลูกค้า
- 2.3 ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ประเภทลูกค้า เพื่อนำเสนอการขายที่ตรงใจได้อย่างมืออาชีพ
- 2.4 ผู้เข้าอบรมเข้าใจแนวทางในการนำเสนอไอเดียและวิธีการแก้ไขปัญหาเพื่อส่งเสริมโอกาสทางการขาย
- 2.5 ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์จุดเด่นของสินค้า และหาจุดขายของสินค้าที่เหนือคู่แข่งได้
- 2.6 ผู้เข้าอบรมพัฒนาเทคนิคการจัดข้อข้อใจเพื่อนำลูกค้าไปสู่การเจรจาต่อรอง
- 2.7 ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาเทคนิคปิดการขายและสร้างประตูปิดการขายได้อย่างไม่ยาก

หัวข้ออบรมสัมมนา

หัวข้อที่ 1 ศิลปะการขายสินค้าให้ได้ราคา

ปลุกเชื้อหลักให้ล่าเหยื่อ พลังใจนักขาย ความต่างนักขายมืออาชีพ

- เคล็ดลับการขายขั้นเทพสร้างโอกาสในการขายให้ตนเอง
- ล้วงลับ “กลลวงการขาย” ให้ได้ยอด
- ยอดขายทะลุเป้า" ต้องรู้หลักจิตวิทยา
- CUSTOMER'S RAT" ลูกค้าคือหนู ต้องจับหนูให้อยู่หมัดด้วยกับดักกล่องหน (การเข้าใจในการหาข้อมูลของลูกค้า ที่เรา

จะต้องรู้เท่าทันความต้องการ ความสงสัยรวมถึงปัญหาและคำถามของลูกค้า รวมไปถึงเราต้องได้ข้อมูลจำเป็น 4 ข้อในการสร้างโอกาสทางการขาย)



ราคาท่านละ 2,500 บาท (ไม่รวม VAT)

สมัคร 3 ท่านขึ้นไปมีราคาพิเศษ

หัวข้อที่ 2 การอ่านเกมการขายเพื่อการนำเสนอที่คุ้มค่า

ข้อได้เปรียบเชิงการขายจากการต่อข้อมูลสู่ธุรกิจลูกค้า

- การได้มาซึ่งยอดขายต้องประมาณการลูกค้าและคุณภาพลูกค้า
- TOOLS การใช้ 4อาวุธเพื่ออ่านเกมขายเพิ่มยอดขาย
- CUSTOMER INSIGHT เทคนิคการอ่านพฤติกรรมลูกค้าแบบ FBI

(การอ่านความต้องการภายในที่มาจากคำพูด คำถาม การแสดงออกในขณะนำเสนอ หัวใจสำคัญในการขายคือ เข้าถึง ปัญหาที่ซ่อนอยู่ภายในใจ เช่น สินค้าคุณราคาค่อนข้างสูงเลยทีเดียว คำถามแบบนี้แสดงว่า ลูกค้ามีข้อมูลของตลาดพอสมควร)

หัวข้อที่ 3 ปรับทัศนคติการขายและการทำงานเชิงรุก

การเผชิญปัญหาในยุคปัจจุบันเพื่อมุ่งสู่การทำงานเชิงบวก

- เสกมนตร์ลับสร้างความต่างทางการขายพิชิตปัญหา
- BENEFIT วิเคราะห์จุดเด่นของสินค้าและสิ่งที่ลูกค้าสนใจ
- กระจก" สะท้อนข้อข้องใจจัดข้อโต้แย้ง
- เทคนิคการสวนกลับเชิงบวกพิชิตใจ (การเข้าใจในการประเด็นของคำถามที่สร้างแง่ลบให้กับเรา เช่น ขอคิดดูก่อน เอาไว้

ก่อน หรือแม้แต่การเงยบใส่ในขณะนำเสนอจบ ซึ่งนักขายที่ดีจะไม่เงยตาม แต่จะนำคำเหล่านั้นมาสร้างเป็นเหตุจูงใจในการอาสาเพื่อช่วยเหลือหรือจัด)

หัวข้อที่ 4 เทคนิคการอ่านลูกค้าเพื่อเจรจาและปิดการขาย

- หลักการประเมินแต้มต่อก่อนการเข้าสู่ช่วงเจรจา
- เทคนิคการเจรจาและปิดการขายที่ทรงพลัง
- ไฟ 3 ใบ สู่การโน้มน้าวให้สำเร็จ
- CLOSE SELLING ปิด ตัด จบ 3 เทคนิคสร้างยอดขาย
- กลยุทธ์สรุปการขายแบบนักขายขั้นเทพ (สิ่งที่ใช้ต่อรองในเกมการเจรจาต่อรอง ซึ่งมีด้วยกัน 3 อย่างที่ใช้ต่อรอง แต่ส่วนใหญ่

ใหญ่นักขายมักใช้แค่ส่วนลด ซึ่งไม่ได้ก่อให้เกิดกำไร เพราะเล่นที่โปรโมชั่น ดังนั้น คำว่าไฟ 3 ใบ คือ ข้อต่อรอง 3 เรื่องที่นักขายมักใช้แค่ใบเดียว จะให้ตีควรรใช้อีก 2 ใบที่เหลือด้วย)

ระยะเวลาในการอบรม 1 วัน เวลา 09.00-16.00น.



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

CHOSEN
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

ราคาท่านละ 2,500 บาท (ไม่รวม VAT)

สมัคร 3 ท่านขึ้นไปมีราคาพิเศษ



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

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

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



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

