



หลักสูตร

“เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อปั้นยอดขายให้ทะลุเป้า”

สัมมนาวันที่ 22 สิงหาคม 2565 เวลา 13.00-16.00 น.

ที่มาของหลักสูตร

วิวัฒนาการทางการตลาด มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา แปรเปลี่ยนไปตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของพลวัตของโลก และพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า ที่จะต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามกระแสดังกล่าวข้างต้น ตั้งแต่การตลาดยุค1.0ถึง การตลาด 4.0 เป็นตลาดที่เน้นการผสมผสานการตลาดทั้ง3 ยุคเข้าไว้เป็นการตลาดที่เน้นคุณค่ามากกว่ามูลค่า แต่การตลาดและการขายเปลี่ยนไปซึ่งเกิดจากปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ ก้าวเข้าสู่ยุคภาวะวิกฤติ (COVID-19) เช่นโรคระบาด หรือปัจจัยอื่นที่ จะต้องมาผสมผสานทางการตลาด รวมถึงหลังภาวะวิกฤติการตลาดและการขายก็ต้องปรับเปลี่ยนในเชิงกลยุทธ์อย่างไรรั้นเอง

สิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรม

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้และความเข้าใจในตลาดแต่ละยุคเพื่อปรับประยุกต์ใช้ในความเหมาะสมของแต่ละการตลาดและการขายโดยเฉพาะการตลาด 4.0
2. สามารถเรียนรู้ เข้าใจและปูพื้นฐานในการตลาด 4.0 อย่างถ่องแท้และเจาะลึกนวัตกรรมทางการตลาดและการขายยุคภาวะวิกฤติ (COVID-19) ได้ให้ทันเวลาตามภาวะวิกฤติที่เกิดขึ้น
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำการตลาด4.0ไปประยุกต์ใช้กับการขายได้อย่างผสมผสานและต่อเนื่องตอบโจทย์รับมือกับภาวะวิกฤติ (COVID-19) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อบรรยาย

- ทำไม่ลูกค้าต้องซื้อสินค้าและบริการจากเราเท่านั้น
- คุณสมบัติพนักงานขายมืออาชีพแบบ Top Sales
- เจาะลึกความแตกต่างระหว่างการขายแบบ B2B กับ B2C
- การขายยุคใหม่ : ที่ปรึกษาการขาย (Sales Consult)
- การค้นหาลูกค้าที่มีบทบาทในการตัดสินใจซื้อที่ถูกสถานการณ์
- วิเคราะห์ลูกค้าอย่างไรให้รู้ว่ารายได้ควรจะไปก่อนและหลัง

Practice : วิเคราะห์ลูกค้า (แบบฟอร์มวิเคราะห์ลูกค้า)



Promotion!

สมัคร 3 ท่านขึ้นไปมีราคาพิเศษ

(ปกติ 1,500 บาท/ท่าน) ยังไม่รวม VAT

- เทคนิคการวางแผนการเข้าพบลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าที่ถูกลูกเวลา
- ความเข้าใจในการตลาดยุค 4.0 (Human Value)
- หัวใจสำคัญของการขายในยุคการตลาด 4.0
- เจาะลึกนวัตกรรมการขายยุค 4.0
(Communicate + Distribute + Facilitate Channel)
- เทคนิคการปรับตัวให้ทันกับการขายยุค 4.0
(Online Marketing, Product Page & Page Review)
- เคล็ดลับการขายคุณภาพของสินค้าที่มากกว่าคำว่าราคาแพง
Workshop : ค้นหาจุดขาย (Sales Point)
- เทคนิคการปิดการขาย ให้เป็นเรื่องง่าย และรวดเร็ว
- เทคนิคการให้บริการหลังการขายด้วยตารางติดตามลูกค้า
- การประเมินผลการปฏิบัติงานขายเพื่อยกระดับการขาย

วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม

- Virtual Class Online Training by Zoom Meeting
- อภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็น สะท้อนแนวคิดร่วมกัน
- สรุปลและถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

ผู้เข้าฝึกอบรม

เหมาะสำหรับ พนักงานการขายและการตลาดในทุกๆระดับ

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง

Invoice กลับไปยังอีเมลล์ หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

- อัตราค่าสมัคร ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- วุฒิบัตรมอบให้



บรรยายโดย อาจารย์สุกิจ ตริยูทรวัฒนา

ประสบการณ์การทำงาน

- ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาดขายตรง ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ รวมแล้วเกือบ 25 ปี จากบริษัทและองค์กร ชี้นำหลายแห่ง
- ประสบการณ์ด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 20 ปี
- ผู้บริหาร และที่ปรึกษา ฝ่ายทรัพยากรบุคคล (HR) /ฝ่ายพัฒนาองค์กร และธุรกิจ



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม