



รุ่นที่ 3

กลยุทธ์เพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา

Non-Pricing, Sales Increasing Strategy



วันที่จัด วันอังคารที่ 7 มีนาคม 2562 (เลื่อนมาจากวันที่ 12 ก.ย. 61)
เวลา 09.00 - 16.30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน
สถานที่ ณ ห้องสัมมนา สยามคองเสิร์มเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

สมาชิก 2,800 + VAT 7% 196 = 2,996 บาท
 (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)
บุคคลทั่วไป 3,300 + VAT 7% 231 = 3,531 บาท

ด้วยแรงผลักและแรงดึงของสองขั้วทั้งสภาวะธุรกิจที่ถดถอย และ ขณะที่การแข่งขันทางธุรกิจกลับทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้นทุกวัน ผู้ที่ทำหน้าที่ "ขาย" จึงเป็น "ขุนศึก" ที่มีความสำคัญขององค์กรในการ "ต้องทำอะไร" จึงสามารถ "เพิ่มอัตราปิดการขาย" ให้ดีขึ้นกับการเสนอขาย ลูกค้านุเคราะห์ โดย "ไม่ใช้ราคา" มาเป็น "กลยุทธ์" ในการขาย.....หลักสูตรนี้มีคำตอบ

สิ่งที่คุณจะได้รับ

1. เข้าใจหลักการและเทคนิคใน "การตั้งราคา" ให้สินค้าขายได้ "ด้วยตัวมันเอง"
2. การใช้วิธีการทาง "จิตวิทยาการขาย" กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

- พนักงานขายและหัวหน้างานขายหรือผู้จัดการขาย และผู้สนใจทั่วไป

วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
 ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
 ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสสกา

หัวข้อการฝึกอบรม

1. การเข้าใจใน "จิตวิทยาการรับรู้" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
2. กระบวนการ "ตัดสินใจซื้อ" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
3. กระบวนการ "ขาย" อย่างไร ให้ "สอดคล้อง" กับ กระบวนการ "ตัดสินใจซื้อ" ของลูกค้า
4. การอ่าน "แผนที่ในใจ" ของลูกค้าในการตัดสินใจซื้อ
5. หลักการเกี่ยวกับ "ราคา"
 - 5.1. Low Price
 - 5.2. High Price
 - 5.3. Value Price
 - 5.4. Destroy Price
6. Pricing Strategy : กลยุทธ์ราคา
 - 6.1. Seasonal pricing
 - 6.2. Pricing by type of customer
 - 6.3. Discount pricing
 - 6.4. Price lining
7. Sales Strategy : กลยุทธ์การขาย
 - 7.1. Affinity Strategy
 - 7.2. Cross Sales Strategy
 - 7.3. Up Sales Strategy
 - 7.4. Tow Sales Strategy
8. เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขาย
9. 18 อรหันต์การขาย : กฎแห่งความสำเร็จในการขาย

