



พนักงานขายชั้นเลิศ

Sales Excellence



“เทคนิคในการขาย สร้างความเป็นเลิศ ให้พนักงานขาย”

วันที่จัด วันศุกร์ที่ 1 มีนาคม 2562

สมาชิก : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

เวลา 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

บุคคลทั่วไป : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

โดยหลักการที่ว่า “พนักงานขาย คือ ด้านหน้าของธุรกิจ” ดังนั้น การเพิ่มพูนทักษะหรือความสามารถในการขาย ย่อมเป็นการสร้าง “ความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน” ให้เพิ่มขึ้นเหนือคู่แข่งในตลาด โดยเฉพาะการสร้าง “ความเป็นเลิศ (Excellence)” ให้กับพนักงานขายที่เป็น “ผู้ทำรายได้” เข้ามาสู่องค์กร

สิ่งที่คุณจะได้รับ

- เป็นเลิศอย่างมีหลักการและเทคนิคในการ “การขายผลิตภัณฑ์ต่างๆ” แบบหวังผลได้
- เป็นเลิศทั้ง “ทัศนคติ (Attitude) ทิศทาง (Aim) กุญแจ (Attempt) และทำได้ (Achieve)

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม

พนักงานขาย หรือผู้ที่ทำหน้าที่เกี่ยวข้อง และผู้สนใจทั่วไป

วิธีการฝึกอบรม

-บรรยาย ตกอกปทราย กรณีศึกษา บทบาทสมมติและกิจกรรม

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

☺ **7P:** ขั้นตอนการขายชั้นเลิศ

1. Prepare to Sales: เตรียมการเพื่อจัดประเภทลูกค้าและการนัดหมาย เช่น ลูกค้าประเภท B2B (ลูกค้าองค์กร) ลูกค้าประเภท B2C (ลูกค้ารายย่อย)

2. Praise to connect people: สรรเสริญ ผู้คนเพื่อให้เข้ากันได้กับทุกคนด้วย Emotion Touch Techniques, Social Gossip,

3. Pinpoint the Need or Problem: ชี้ชัดในปัญหาหรือความต้องการ ด้วย S-P-I-N-E Questions

4. Present the Choice of Solution: นำเสนอทางเลือกของการแก้ไข ด้วย Story Telling

5. Predict the Buying Sign: คาดการณ์สัญญาณการซื้อด้วยเทคนิค 5 ส. เช่น สงสัย สนใจ สอบราคา เป็นต้น

6. Punish the Nervousness of Customer: จัดการกับข้อกังวลใจของลูกค้าด้วย 9 เทคนิคจัดการข้อโต้แย้ง

7. Pitch the Sales: ปิดหุ้มนปิดการขายด้วย 9 เทคนิคปิดการขาย

☺ **ก่อนการขาย (Before the Sales)** : พนักงานขายชั้นเลิศ ต้องทำอะไร?

☺ **ขณะการขาย (During the Sales)** : พนักงานขายชั้นเลิศ ต้องทำอะไร?

☺ **หลังการขาย (After the Sales)** : พนักงานขายชั้นเลิศ ต้องทำอะไร?

☺ **การโยกความลับจากเพนทีก่อนใจลูกค้า** : ต้องทำอย่างไร?



☺ หลักสูตรแนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ ☺

- ✓ การตลาดและการขาย ยุค 4.0
- ✓ กลยุทธ์เพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา
- ✓ พนักงานบริการขั้นเยี่ยม
- ✓ การรับมือกับการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย
- ✓ เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย
- ✓ ชิงความได้เปรียบในการขายด้วยกลยุทธ์ทางการตลาด

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

0-2717-3000 ต่อ 81 / Email: ET@tpa.or.th

วิทยากร

คุณพรสิริพ ดันกนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

การขาย การตลาดและบริการ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย

บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ฯลฯ