

# สุดยอดนักขายเชิงรุก (Online)

## Proactive Sales



### นักขายเชิงรุก สนุก และมีความสุขกับการทำงานขายให้ทะลุเป้าหมาย

วันที่จัด รุ่น 5 วันอังคารที่ 13 กรกฎาคม 2564

เวลา 09:00 – 16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 15 ท่าน

Online ผ่านโปรแกรม ZOOM

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

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

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



การทำงานในบทบาทนักขายเชิงรุกยุค 4.0 มีความจำเป็นต้องพัฒนาตัวเองตลอดเวลา เพราะการเปลี่ยนแปลงภายนอกส่งผลกระทบต่อองค์กรอย่างรวดเร็ว ตามที่รัฐบาลกำหนดให้ประเทศไทยมีการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจไปสู่ “Value-Based Economy” ที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม ซึ่งต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการขับเคลื่อนองค์กรสูงมาก

นักขายยุคปัจจุบันมีความสามารถและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และทักษะการขาย (Hard Skill) เป็นสัดส่วนสูงมาก ดังนั้นหากได้มีการพัฒนาดีกรีภาพที่มีอยู่มาเชื่อมโยงกับการพัฒนาด้านการสื่อสารและจิตใจ (Soft Skill) ให้มีส่วนผสมลงตัว มั่นใจว่าการทำงานของนักขายจะมีความสุข และสนุกกับการทำงานและเป็นนักขายที่มีแรงบันดาลใจในการทำงานขายให้บรรลุเป้าหมายได้จากภายในตัวเองสู่ภายนอก

#### สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- ให้นักขายติดตั้งแนวคิดการทำงานในรูปแบบที่สอดคล้องการเปลี่ยนแปลงยุค 4.0
- ให้ทีมขายมีแรงบันดาลใจในการทำยอดขายเชิงรุกให้บรรลุเป้าหมายด้วยความสนุกและท้าทาย
- ให้ทีมงานขายมีกระบวนการเตรียมตัว วิเคราะห์ และสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน

#### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขาย, ผู้จัดการทีมงานขาย  
เจ้าหน้าที่ธุรการฝ่ายขาย, ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานขาย และการตลาด

#### หัวข้ออบรมและสัมมนา

- ★ **สำรวจแนวคิดการทำงานขายเชิงรุกยุค 4.0 ของคุณ**
    - นักขายเชิงรุกยุค 4.0 คืออะไร?
    - ประเด็นสำคัญที่ลูกค้าเชิงรุกยุค 4.0 ให้ความสำคัญมีอะไรบ้าง?
    - การแข่งขันทางการตลาด ยุค 4.0 ที่มีความจำเป็นต้องเรียนรู้มีอะไรบ้าง?
    - คุณควรพัฒนาตัวเองเรื่องอะไรเพิ่มขึ้น ในการเป็นนักขายเชิงรุก?
    - Workshop : กำหนดเป้าหมายนักขายเชิงรุก ในแบบคุณ
  - ★ **เรียนรู้หลักการเป็นนักขายเชิงรุก ...ที่โดดเด่นอย่างมืออาชีพ**
    - เตรียมตัวพร้อมทั้ง 5 รู้ขององค์กร (รู้องค์กร, รู้สินค้า, รู้คู่แข่ง, รู้ลูกค้า, รู้ตัวเอง)
    - การวิเคราะห์ และประเมินพฤติกรรมลูกค้ากลุ่มต่างๆ
    - การโน้มน้าวใจ และครองใจลูกค้าประเภทต่างๆ
    - การกำหนดขั้นตอนการขาย (เปิด - ปิด) อย่างมืออาชีพ
    - Workshop : กรณีศึกษานักขายเชิงรุก
  - ★ **พัฒนาทักษะสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน**
    - การเตรียมตัวด้วยบทพูด...โดนใจ
    - การเจรจาต่อรอง...สร้างสรรค์
    - การปิดการขาย...ด้วยหลักจิตวิทยา
    - การบริการหลังการขาย...ให้ลูกค้าติดหนึบ
    - Workshop : แสดงละครบทบาทสมมติจากสถานการณ์ที่กำหนดให้ (ROLE PLAYING)
  - ★ **สร้างรูปแบบการบริหารงานขาย...กลยุทธ์เพิ่มยอดขายสู่เป้าหมาย**
    - วิเคราะห์และวางกลยุทธ์ด้วยเครื่องมือทางการตลาด
    - สร้างโอกาสทางการขายสม่ำเสมอ ด้วยเครื่องมือ ตลาด-สินค้า
    - การบริหารงานขายด้วย Sales Pipeline
    - การทำงานขายตามระบบ และกระบวนการอย่างต่อเนื่อง
    - การกำหนดคุณสมบัตินักขายเชิงรุก
- Workshop :** กำหนดรูปแบบเทคนิคกลยุทธ์การบริหารงานขายสไตล์คุณ

#### วิทยากร

คุณสุณิษา ชอบชัย

วิทยากร ที่ปรึกษา และโค้ชพัฒนาศักยภาพ