

กลยุทธ์เพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา (Hybrid)

Non-Pricing, Sales Increasing Strategy

“เพิ่มทักษะในการกำหนดราคาขาย ให้สินค้าขายได้ ด้วยตัวเอง”

วันที่จัด **รุ่น 4** วันจันทร์ที่ 18 กรกฎาคม 2565

เวลา 09:00 – 16:30 น.

รับจำนวน 15 ท่าน

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

3,000 + 210 (VAT 7%) = 3,210 บาท

(Offline) บุคคลทั่วไป:

3,500 + 245 (VAT 7%) = 3,745 บาท



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

2,500 + 175 (VAT 7%) = 2,675 บาท

(Online) บุคคลทั่วไป:

2,800 + 196 (VAT 7%) = 2,996 บาท



ด้วยแรงผลักดันและแรงดึงดูดของสองขั้วทั้งสภาวะธุรกิจที่ถดถอย และขณะที่การแข่งขันทางธุรกิจกลับทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้นทุกวัน ผู้ที่ทำหน้าที่ "ขาย" จึงเป็น "ขุนศึก" ที่มีความสำคัญขององค์กรในการ "ต้องทำอย่างไร" จึงสามารถ "เพิ่มอัตราปิดการขาย" ให้ดีขึ้นกับการเสนอขายลูกค้าทุกราย โดย "ไม่ใช้ราคา" มาเป็น "กลยุทธ์" ในการขาย.....หลักสูตรนี้มีคำตอบ

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- เข้าใจหลักการและเทคนิคใน "การตั้งราคา" ให้สินค้าขายได้ "ด้วยตัวมันเอง"
- การใช้วิธีการทาง "จิตวิทยาการขาย" กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขายและหัวหน้างานขายหรือผู้จัดการขาย และผู้สนใจทั่วไป



วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

วิทยากรที่ปรึกษาอิสระด้านทรัพยากรบุคคล

การขาย การตลาดและบริการ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนาการขาย

ที่ปรึกษาด้านทรัพยากรบุคคลและการขาย

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- การเข้าใจใน "จิตวิทยาการรับรู้" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
- กระบวนการ "ตัดสินใจซื้อ" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
- กระบวนการ "ขาย" อย่างไร ให้ "สอดคล้อง" กับ กระบวนการ "ตัดสินใจซื้อ" ของลูกค้า
- การอ่าน "แผนที่ในใจ" ของลูกค้าในการตัดสินใจซื้อ
- หลักการเกี่ยวกับ "ราคา"
 - Low Price
 - High Price
 - Value Price
 - Destroy Price
- **Pricing Strategy:** กลยุทธ์ราคา
 - Seasonal pricing
 - Pricing by type of customer
 - Discount pricing
 - Price lining
- **Sales Strategy:** กลยุทธ์การขาย
 - Affinity Strategy
 - Cross Sales Strategy
 - Up Sales Strategy
 - Tow Sales Strategy
- เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขาย
- 18 อรรถนัยการขาย : กฎแห่งความสำเร็จในการขาย

😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. การรับมือกับการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย
2. พนักงานขายชั้นเลิศ
3. Sales Coordinator ผู้ช่วยเพิ่มยอดขาย

สอบถามเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81 สำรองที่นั่งออนไลน์ที่ www.tpif.or.th