



หลักสูตร

Salesman to Business นักขายสายพันธุ์ใหม่

วันที่ 28 สิงหาคม 2561

เวลา 9.00-16.00น. โรงแรมอโศก สุขุมวิท 26

หลักการและเหตุผล

การขายในยุคใหม่ต้องการคือ การขายจากมุมมองของผู้เชี่ยวชาญ ดังนั้น การจะเป็นนักขายที่มีความเชี่ยวชาญจะต้องเรียนรู้แนวทางการขายทั้ง B2B และ B2C เพื่อที่จะสามารถปรับเปลี่ยนแนวทางการขายให้สอดคล้องกับธุรกิจลูกค้าได้ หากการขายยังคงไม่ได้รับการปรับจนแนวคิดให้เป็นยุคใหม่ นักขายก็จะหมดความสำคัญในองค์กร การเปลี่ยนแนวคิดคือ การเปลี่ยนแนวทางการขายให้เหมาะสมกับยุคปัจจุบันเพื่อที่จะสามารถสร้างยอดขายได้อย่างยั่งยืนซึ่งไม่ใช่การหั่นราคาเพียงอย่างเดียว

ดังนั้น หลักสูตรนี้จะนำพาท่านไปสู่ยุคใหม่ที่นักขายต้องเปลี่ยนแปลงกลายเป็นผู้เชี่ยวชาญที่แท้จริง หมดยุคแล้วกับการเก็บตัวอย่างจากการอ่านแล้วมาเล่า แต่ตอนนี้ต้องเป็นประสบการณ์จริงและแก้เกมการขายมาเล่าให้ฟัง เสิร์ฟแบบร้อนๆ ตรงหน้าคุณ

- ☐ กลั่นกรองจากประสบการณ์จริงในการขายและทำธุรกิจในปัจจุบัน
- ☐ เป็นนักขายที่เดินตามบ้าน
- ☐ เป็นคนกลางในการเชื่อมผู้ผลิตและผู้ซื้อ
- ☐ เป็นเจ้าของบริษัทฝึกอบรมที่เน้นการใช้ Online

หัวข้อการอบรม

Part 1 การขายในยุคใหม่ที่เข้าใจโมเดลธุรกิจ 100%

- เชี่ยวชาญประเภทธุรกิจลูกค้าได้ภายใน 1 ชม.
- เทคนิคการแสดงความเป็นผู้เชี่ยวชาญในโลกการขายใหม่
- ตัวอย่างจากประสบการณ์ตรงทางการขายจากวิทยากร ที่มุ่งการขายแบบทั้ง B2B B2C

Part 2 การจัดการงานขายด้วยเทคนิค Sales Professional

- เทรนการขายยุคใหม่คือ "Fix" "Repair"
- การแก้ไขโมเดลธุรกิจลูกค้า ในแบบไม่ต้องรอการตลาดก็รอดได้
- ตัวอย่างปัญหาที่ทางวิทยากรเคยเผชิญจากประสบการณ์และแนวทางการแก้ไขเกมการขาย

Part 3 เชื่อมโยง Online และ Offline ด้วยการตลาด 360 องศา

- Online แบบมือทำใครๆ ก็เข้าใจได้ด้วย Target, Social, Local, Mobile
- กลเกมออนไลน์ หาลูกค้าให้มากด้วยการสื่อสารวงกว้าง
- รูปแบบการจับจองลูกค้าผ่านช่องทางต่างๆ ในโลกออนไลน์
- ตัวอย่างแนวทางการใช้ออนไลน์มุ่งลูกค้าจากตัวอย่างธุรกิจที่วิทยากรกำลังบริหาร

Part 4 การมุ่งประสบการณ์เชิงประจักษ์ เน้นการสร้างความรักดีผ่านนักขายมือโปร

- การวางจุดเชื่อมโยงผ่าน CEM Story ประสบการณ์แบบมีเรื่องเล่า
- เทคนิคการรักษาจุดเชื่อมต่อทั้งกระบวนการ
- นักขายกับการลงทุนเพื่อรักษาความสัมพันธ์และสร้างประสบการณ์ร่วม
- ตัวอย่างแนวทางการรักษาความสัมพันธ์ในรูปแบบการขายจากวิทยากร

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

(Master of Business Administration (M.B.A) ประสบการณ์การสอนกว่า 20 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โตโยต้า นิสสัน MBK ปริณสุธิธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7 %	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,500	245	(105)	3,640
Pro 3 คนค่าอบรมท่านละ	3,200	224	(96)	3,328

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น”

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
- 1.2 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 029-7110496
ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
(Professional Training Solution Ltd, Partnership)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤชาวิลล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสัมมนาสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)

แบบฟอร์มการลงทะเบียน**Salesman to Business นักขายสายพันธุ์ใหม่**ส่งมาที่ 02-9030080 ext. 9330 หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

5. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

6. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____