



## หลักสูตร Professional Telesales

### เทคนิคการขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ

วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2561/วันที่ 9 สิงหาคม 2561

เวลา 09.00-16.00 น. \*\* โรงแรมไร่รัช ถนนสุขุมวิท 26

#### หลักการและเหตุผล

การขายทางโทรศัพท์เป็นเรื่องง่าย ๆ และเป็นช่องทางหนึ่งลงทุนน้อยและทุกองค์กรเลือกใช้ องค์กรต่าง ๆ จึงใช้”การขายทางโทรศัพท์ มาเป็น”กลยุทธ์” ได้แก่การปฏิเสธ และรอดิตต่อกลับ หรือ ข้างเสียเวลา และทรัพยากรที่ลงทุนลงแรงไป

แต่... ปัญหาที่วุ่น ! จะหมดไป...เพราะ พนักงานขายของท่านจะเลิกพฤติกรรม 3 อย่าง ดังต่อไปนี้

1. โทรหาลูกค้า แล้วก็พูดไม่หยุด! เพราะเข้าใจผิด คิดว่า การพยายามใส่ข้อมูลเข้าไปในสมองลูกค้าแล้วจะมีโอกาสปิดการขายได้ แต่กลับกลายเป็นการสร้างควมรำคาญให้กับลูกค้าและทำลายธุรกิจโดยไม่รู้ตัว !
2. โทรหาลูกค้า แล้วก็ใช้ภาษาขายที่ผิด เช่น “ไม่รับไว้หรอกค่ะ” หรือ “ไม่สมควรใช่ไหมคะ” 3. โทรหาลูกค้า แล้วก็ไม่มีเทคนิคช่วยคุย เพราะการขายทางโทรศัพท์นั้น พนักงานขายไม่สามารถมองเห็นหรือสังเกตปฏิกิริยาตอบโต้ของลูกค้าได้ (ลูกค้าสนใจ ไม่สนใจ เมินหน้าหนีหรือไม่) จึงผูกขาดการสื่อสารเพียงทางเดียว ขาย ขาย ขาย / เสนอ เสนอ เสนอ โดยไม่อาจรับรู้ว่าลูกค้ารู้สึกเช่นไร กำลังสร้างหรือทำลายโอกาสการขายอย่างน่าเสียดาย ! ดังนั้น หลักสูตร “กลยุทธ์การขายทางโทรศัพท์แบบมืออาชีพ” จักชี้แนะและถ่ายทอดเทคนิคขั้นเทพ กุญแจที่ไขสู่ความสำเร็จในการขายทางโทรศัพท์ ให้แบบถึงแก่นกะเทาะเปลือก

## วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพิ่มทักษะและเทคนิคในการขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ
2. ขยายโอกาสการขายทั้งในระยะสั้นและระยะยาวได้อย่างยั่งยืน
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร ทั้งในด้านยอดขายและการสร้างความพอใจให้ลูกค้า

## หัวข้อการสัมมนา เวลา 09.00-16.00 น.

1. Telesales/Telemarketing เครื่องมือการขายสมัยใหม่
2. การเตรียมการและการติดต่อลูกค้า
  - การสื่อสารทางโทรศัพท์ที่มีประสิทธิภาพ
  - เข้าใจคน เข้าใจงาน เข้าใจบริการ
  - เทคนิคการเตรียมตัวในการนำเสนองานทางโทรศัพท์
  - วางแผนการขายทางโทรศัพท์อย่างไรให้สำเร็จ
  - 3 จังหวะ ช่วงเวลาในการใช้สาย
3. เทคนิคการนำเสนอ และการขาย
  - การสร้างบรรยากาศทางการขาย
  - การอ่านความต้องการของลูกค้าทางโทรศัพท์
  - การควบคุมบรรยากาศและจังหวะการขาย
3. เทคนิคปิดการขายทางโทรศัพท์
4. ทักษะการเจรจาต่อรอง และโน้มน้าวใจอย่างมืออาชีพ
5. เทคนิคการสร้างประทับใจ
  - ขั้นตอนการสร้างเส้นทางตัดสินใจของลูกค้า

§ เสริมเขี้ยวเล็บการขายเพื่อเอาชนะข้อโต้แย้งและคำปฏิเสธของลูกค้า

- การพิชิตปัญหาด้วยมุมมองที่ดีกว่า
- กฎ 80/20 ด้านการขาย
- การสัมผัสกับข้อโต้แย้งและคำปฏิเสธของลูกค้า
- การจัดการกับคำว่า “ไม่” ด้วยทักษะการตั้งคำถาม ทักษะการฟัง
- ข้อโต้แย้งหรือคำปฏิเสธ Objections or Rejections

§ สรุป

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพญญกุล

## อัตราค่าลงทะเบียน/1 ท่าน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

| ค่าอบรม                                            | ราคาก่อน VAT | VAT 7 % | ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 % | ราคาสุทธิ |
|----------------------------------------------------|--------------|---------|-----------------------|-----------|
| บุคคลทั่วไปท่านละ                                  | 3,900        | 273     | (117)                 | 4,056     |
| Early Bird สมัครและชำระค่า<br>อบรมก่อน พิเศษท่านละ | 3,500        | 245     | (105)                 | 3,640     |

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 ขำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรรณญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

[www.ptstraining.in.th](http://www.ptstraining.in.th)

Email [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com), [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน**Professional Telesales เทคนิคการขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ**

ส่งมาที่ email : [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com) หรือ Fax 02-9030080 ext.9330

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

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: \_\_\_\_\_

**หมายเหตุ** กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่า  
สัมมนา **ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง**

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