



Course **Non-Pricing, Sales Increasing Strategy**

หลักสูตร กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา

วันที่ 9 พฤศจิกายน 2566

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมเชนตเจมส์ สุขุมวิท 26

หลักการและเหตุผล

ด้วยแรงผลักและแรงดึงดูดของสองข้างทั้งสถานะธุรกิจที่ถดถอย และขณะที่การแข่งขันทางธุรกิจกลับทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้นทุกวัน ผู้ที่ทำหน้าที่ "ขาย" จึงเป็น "ขุนศึก" ที่มีความสำคัญขององค์กรในการ "ต้องทำอะไร" จึงสามารถ "เพิ่มอัตราการขาย" ให้ดีขึ้นกับการเสนอขายลูกค้าทุกราย โดย "ไม่ใช้ราคา" มาเป็น "กลยุทธ์" ในการขาย.....หลักสูตรนี้มีคำตอบ

วัตถุประสงค์

1. เข้าใจหลักการและเทคนิคใน "การตั้งราคา" ให้สินค้าขายได้ "ด้วยตัวมันเอง"
2. การใช้วิธีการทาง "จิตวิทยาการขาย" กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการฝึกอบรม

1. การเข้าใจใน "จิตวิทยาการรับรู้" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
2. กระบวนการ "ตัดสินใจซื้อ" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
3. กระบวนการ "ขาย" อย่างไร ให้ "สอดคล้อง" กับ กระบวนการ "ตัดสินใจซื้อ" ของลูกค้า
4. การอ่าน "แผนที่ในใจ" ของลูกค้าในการตัดสินใจซื้อ
5. หลักการเกี่ยวกับ "ราคา"

5.1. Low Price

5.2. High Price

5.3. Value Price

5.4. Destroy Price

6. Pricing Strategy : กลยุทธ์ราคา

6.1. Seasonal pricing

6.2. Pricing by type of customer

6.3. Discount pricing

6.4. Price lining

7. Sales Strategy : กลยุทธ์การขาย

7.1. Affinity Strategy

7.2. Cross Sales Strategy

7.3. Up Sales Strategy

7.4. Tow Sales Strategy

8. เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขาย

9. ภาษาขายที่ได้ผล (Sales Talk to Success)

ผู้เข้ารับการฝึกอบรม:

- พนักงานขาย หัวหน้าเขตการขาย ผู้บริหารงานขาย และผู้สนใจ
- ระยะเวลาฝึกอบรม 6 ชั่วโมง

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ (แนบไฟล์ประวัติ)

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรม ดูแลหลักสูตรศูนย์บริการลูกค้าและการขายทางโทรศัพท์ บริษัท ยูคอม จำกัด
- ผู้เชี่ยวชาญการออกแบบและพัฒนาหลักสูตรการขายทางโทรศัพท์ บมจ. เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

▪ อัตราค่าลงทะเบียนต่อ 1 ท่าน

▪ (รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสารการบรรยาย อาหารกลางวัน เครื่องดื่มตลอดการอบรม)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม / 1 วันชำระหน้างาน	3,900	273	117	4,056
Early Bird ชำระล่วงหน้า 5 วัน	3,700	259	111	3,848
สมัคร 3 ท่านๆละ	3,500	245	105	3,640

ขอสงวนสิทธิ์ในการเปิดอบรม ต้องมีผู้เรียนไม่น้อยกว่า 10 ท่าน

การชำระค่าธรรมเนียม

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม ส่งจ่ายในนาม บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd) เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450
- โอนเงินเข้าบัญชี ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 148-363-8368 **ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด**

เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วีดีโอ แชนร์ หรือนำไปเผยแพร่

ติดต่อ คุณตุ้ม 086-8929330 02-1753330 Email : info.ptstraining@gmail.com

www.ptstraining.co.th

แบบฟอร์มลงทะเบียน

Course Non-Pricing, Sales Increasing Strategy

หลักสูตร กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com 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: _____

