

กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย โดยไม่ใช้ราคา

วันที่ 6 ธันวาคม 2566

เวลา 09.00-16.00 น.

โรงแรมจัสมินซิตี

หลักการและเหตุผล

ด้วยแรงผลักและแรงดึงของสองขั้วทั้งสภาวะธุรกิจที่ถดถอย และขณะที่การแข่งขันทางธุรกิจกลับทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้นทุกวัน ผู้ที่ทำหน้าที่ “ขาย” จึงเป็น “ขุนศึก” ที่มีความสำคัญขององค์กรในการ “ต้องทำอะไร” จึงสามารถ “เพิ่มอัตราปิดการขาย” ให้ดีขึ้นกับการเสนอขายลูกค้าทุกราย โดย “ไม่ใช้ราคา” มาเป็น “กลยุทธ์” ในการขาย...หลักสูตรนี้มีคำตอบ

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม.....

- เข้าใจหลักการและเทคนิคใน “การตั้งราคา” ให้สินค้าขายได้ “ด้วยตัวมันเอง”
- การใช้วิธีการทาง “จิตวิทยาการขาย” กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการฝึกอบรม

- § การเข้าใจใน “จิตวิทยาการรับรู้” ของลูกค้าเกี่ยวกับ “ราคา”
- § กระบวนการ “ตัดสินใจซื้อ” ของลูกค้าเกี่ยวกับ “ราคา”
- § กระบวนการ “ขาย” อย่างไร ให้ “สอดคล้อง” กับกระบวนการ “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

§ 18 อรรถนัยการขาย : กฎแห่งความสำเร็จในการขาย

§ A CUT Techniques : กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

- เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขายที่เป็นต่อ

วิทยากร : อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

ระยะเวลา 1 วัน (09.00-16.00 น.)

เหมาะสำหรับ: พนักงานขาย หัวหน้างานขายหรือผู้จัดการขาย

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 มา 3 ท่านขึ้นไป ท่านละ	3,300	231	(99)	3,432

การชำระค่าธรรมเนียม

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม ส่งจ่ายในนาม บริษัท โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd) เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

2. **โอนเงินเข้าบัญชี** ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชี
ออมทรัพย์ เลขที่ 148-3-638368

ส่ง Pay-in มาที่ info.ptstraining@gmail.com **ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด**

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอารัญญา(ดัม) 086-6183752

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

Email info.ptstraining@gmail.com, aranya.ptstraining@gmail.com

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย โดยไม่ใช้ราคา

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____

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: _____