



หลักสูตร แนวทางการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มยอดขายและเพิ่มลูกค้าใหม่ Proactive Sales for Increasing New Customer

วันที่ 7 ธันวาคม 2567

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมValia สุขุมวิท 24



ขายเชิงรุกอย่างไรให้โดนใจลูกค้ารายใหม่

"การหาลูกค้ารายใหม่" ถือเป็นเรื่องสำคัญต่องานทางด้านการขาย

แต่การที่จะได้ลูกค้ารายใหม่นั้นนักขายจำเป็นต้องมีทัศนคติการขายเชิงรุก

มาเรียนรู้รูปแบบทักษะและเทคนิคการขาย การนำเสนอขายเพื่อสร้างความประทับใจแก่ลูกค้าใหม่ การปิดการขาย และการรับมือกับข้อโต้แย้งในการทำการขายเชิงรุก

หัวข้อการอบรม --

1. แนวคิด หลักการขายแบบมืออาชีพ VS. การขายเชิงรุก

- 1.1. บทบาทหน้าที่ของการเป็นนักขายมืออาชีพ
- 1.2. กระบวนการขายแบบมืออาชีพ (ก่อนการสนทนาการขาย ขณะสนทนาการขาย หลังการสนทนาการขาย)
- 1.3. หลักการขายเชิงรุก ขั้นตอนการขาย รวมถึงมุมมองการสร้างทัศนคติต่อองค์กร ลูกค้า และตนเอง

2. ปัจจัย และองค์ประกอบการขายที่สำเร็จ

2.1. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

- 2.2. ทักษะการขายอย่างไร
- 2.3. ทักษะที่ดีต่อการขายในการรับมือปัญหา อุปสรรค เพื่อให้ปิดการขายได้
- 2.4. การแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่และการต่อตลาด
3. เทคนิคการขายแบบเชิงรุกที่ไม่ต้องรอลูกค้า
4. เทคนิคการเพิ่มยอดขายขยายเชิงรุกแทนการตั้งรับ
5. เทคนิคการเพิ่มยอดขายให้เหนือคู่แข่ง
6. เทคนิคการสร้างโอกาสเมื่อได้รับการติดต่อทุกช่องทาง
7. เทคนิคการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่จากลูกค้าเดิม
8. ตัวอย่างบทสนทนาการขายทั้งทางโทรศัพท์และแบบเผชิญหน้า
9. ตัวอย่างการนำเสนอขายเมื่อแรกพบ
10. เทคนิคแนวทางเมื่อค้นหาความต้องการลูกค้า
11. เทคนิคการนำเสนอ ตอบข้อโต้แย้งและปิดการขาย
12. สรุปการเรียนรู้และถาม-ตอบข้อซักถาม

วิธีการฝึกอบรม บรรยายสลับกับการฝึกปฏิบัติ สรุปเทคนิควิธีการที่ใช้ได้จริง

เหมาะสำหรับ :

- ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด เจ้าหน้าที่พัฒนาการขาย เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการขาย และผู้สนใจ

ระยะเวลาฝึกอบรม :

- 1 วัน

วิธีการฝึกอบรม :

- บรรยาย และกรณีศึกษา

วิทยากร :

อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ (ตามไฟล์เอกสารแนบ)

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

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

รับจำนวน 15 ท่าน

▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และ Coffee Break อาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรมสัมมนา/ท่าน	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา 1 ท่าน	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird ชำระล่วงหน้า	3,700	259	111	3,848
สมัคร 3 ท่านค่าสัมมนา ท่านละ	3,500	245	105	3,640

วิธีการชำระเงิน: โปรดชำระค่าอบรมก่อนล่วงหน้า 3 วัน

การชำระค่าธรรมเนียม

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดครอม สั่งจ่ายในนาม บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution Co., Ltd) เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

2. โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 148-3-63836-8

ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution Co., Ltd)

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย ออกเอกสารภาษี

บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน”

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.th

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร แนวทางการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มยอดขายและลูกค้าใหม่

Proactive Sales for Increasing New Customer

วันสัมมนา _____

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

บริษัท _____ จำกัด

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____ สำนักงานใหญ่/สาขา _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

รายชื่อผู้เข้าอบรม(กรุณากรอกตัวบรรจง)

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ(กรณีฉุกเฉิน) _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ(กรณีฉุกเฉิน) _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

วิธีการชำระเงิน: ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd.)

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

2. ชำระเงินผ่านธนาคาร “บัญชีออมทรัพย์ [Saving Account]” ในนาม: **Professional Training Solution Ltd.,Partnership**

ธนาคาร	สาขา	เลขที่บัญชี
 กสิกรไทย (KBANK)	เดอะมอลล์บางกะปิ	148- 3 -63836-8

ชื่อบัญชี บริษัท.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด และ Scanใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร ส่ง mail มาที่ info.ptstraining@gmail.com