PTS
Professional Training Solution

หลักสูตร การขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มยอดขายและลูกค้ารายใหม่

(Proactive Sales for Increasing the New Customer)

วันเสาร์ที่ 22 สงหาคม 2569 /วันที่ 9 ตลาคม 2569/ วันที่ 4 ธ 2569

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมจัสมินซิตี้ สุขุมวิท 23

ไม่ต้องบอกก็ทราบกันแล้วว่า "การหาลูกค้าใหม่" เป็นสิ่งสำคัญเพียงใดทางด้านการขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเศรษฐกิจปัจจุบัน แต่การที่จะได้มานั้น นักขายต้องมีสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่งเสียก่อน สิ่งนั้นคือ ทัศนคติการขายเชิงรุก แล้วทัศนคติและแนวทางการขายเชิงรุกนั้นคืออะไร ท่านสามารถพบคำตอบได้ในหลักสูตรนี้ ซึ่งให้แนวทางในการค้นหา สร้างโอกาส พัฒนาทักษะการขายที่จำเป็นในการที่จะเพิ่มลูกค้าใหม่ๆ ให้แก่องค์กร พร้อมทั้งการได้เข้าใจถึงปัญหาต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในการหาลูกค้าใหม่ และแนวทางในการแก้ไขปัญหา

หัวข้อการอบรม

1. แนวคิด หลักการขายแบบมืออาชีพ VS. การขายเชิงรุก

    1.1. บทบาทหน้าที่ของการเป็นนักขายมืออาชีพ

    1.2. กระบวนการขายแบบมืออาชีพ

1.2.1. ก่อนการสนทนาการขาย

1.2.2. ขณะสนทนาการขาย

1.2.3. หลังการ สนทนาการขาย)

    1.3. หลักการขายเชิงรุก ขั้นตอนการขาย รวมถึงมุมมองการสร้างทัศนคติต่อองค์กร ลูกค้า และตนเอง

2. ปัจจัย และองค์ประกอบการขายที่สำเร็จ

2.1. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

2.2. ทักษะการขายทำอย่างไร

2.3. ทัศนคติที่ดีต่อการขายในการรับมือปัญหา อุปสรรค เพื่อให้ปิดการขายได้

2.4. การแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่และการต่อตลาด

3. เทคนิคการทำการขายแบบเชิงรุกที่ไม่ต้องรอลูกค้า

4. เทคนิคการเพิ่มยอดยอดขายเชิงรุกแทนการตั้งรับ

5. เทคนิคการเพิ่มยอดขายให้เหนือคู่แข่ง

6. เทคนิคการสร้างโอกาสเมื่อได้รับการติดต่อทุกช่องทาง

7. เทคนิคการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่จากลูกค้าเดิม

8. ตัวอย่างบทสนทนาการขายทั้งทางโทรศัพท์และแบบเผชิญหน้า

9. ตัวอย่างการนำเสนอขายเมื่อแรกพบ

10.เทคนิคแนวทางเมื่อค้นหาความต้องการลูกค้า

11.เทคนิคการนำเสนอ ตอบข้อโต้แย้งและปิดการขาย

12.สรุปการเรียนรู้และถาม-ตอบข้อซักถาม

วิธีการฝึกอบรม บรรยายสลับกับการฝึกปฏิบัติ สรุปเทคนิควิธีการที่ใช้ได้จริง

ระยะเวลาฝึกอบรม 1 วัน

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวี

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอสถสภา
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,700	259	111	3,848
สมัคร 3 ท่านขึ้นไปท่านละ	3,500	245	(105)	3,640

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

วิธีการชำระเงิน: โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-638368

(โอนแล้วส่ง Pay in) info.ptstraining@gmail.com

ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution)

เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วีดีโอ แชร์ หรือนำไปเผยแพร่

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

www.ptstraining.co.th

แบบฟอร์มลงทะเบียน

หลักสูตร การขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มยอดขายและลูกค้ารายใหม่

(Proactive Sales for Increasing the New Customer)

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

บริษัท_____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี_____

_____

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 _____