

7 พฤษภาคม 2569 / รอบถัดไป วันที่ 9 มิถุนายน 2569

...เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย (Professional Selling Technique for Increasing Sales Volume) โรงแรม Gold Orchid



ที่มาของหลักสูตร

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบมีเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะต้องรู้ วิเคราะห์ลูกค้า เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการเสนอขายสินค้าและบริการ เทคนิคในการวิเคราะห์และค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ตามมาด้วยเทคนิคในการนำเสนอขายสินค้าที่เหนือคู่แข่ง และเข้าใจถึงเคล็ดลับและเทคนิคการให้คำปรึกษา และการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ได้ในระยะยาว การจัดการข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา และการปิดการขายที่สร้างความพอใจแก่ทั้งสองฝ่าย ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดๆ ก็ตามของการขาย เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้นั้นไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

สิ่งที่ได้จากการฝึกอบรม

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการขายอย่างเป็นระบบ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง
- เทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ
- เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมรู้เทคนิคการรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำ

หัวข้อการสัมมนา

Module 1 : Sales Attitude, Concept & Process

- ความหมายและความเข้าใจในสำคัญของงานขาย
Workshop : ปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย
- แนวคิด และทัศนคติที่ดี ถูกต้อง ที่พร้อมเป็นภูมิป้องกัน

- กฎเหล็ก : ข้อห้ามของนักขายที่ไม่ควรทำ
- เจาะลึกเทคนิคการขายแบบ B2B & B2C
- ทำไมลูกค้าต้องซื้อสินค้าและบริการจากเราเท่านั้น
- คุณสมบัติพนักงานขายมืออาชีพแบบ Top Sales

Module 2 : Sales Smart, Analysis & Planning

- บุคลิกภาพ การวางตัว และการสร้างมาด
(การแต่งกาย, การดูแลตนเอง, ท่วงท่าอิริยาบถ, มารยาท)
- ลูกค้าของเราคือใครและบทบาทที่แตกต่างในการขาย
- กระบวนการค้นหาลูกค้าที่มีบทบาทในการตัดสินใจซื้อ
- การวิเคราะห์ลูกค้า และค้นหาความต้องการที่แท้จริง

Practice : วิเคราะห์ลูกค้า และคำถามเชิงลึก

- เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าอย่างเป็นขั้นตอน

Module 3 : Sales Presentation & Consult

- เทคนิคการนำเสนออย่างโดนใจลูกค้า
- การปรับเปลี่ยนวิธีการนำเสนอเพื่อเพิ่มยอดขาย
- การวิเคราะห์ และปรับเปลี่ยนช่องทางการขายใหม่ให้ทันสมัย

(Online Marketing, Product Page & Page Review)

- เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าให้เหนือกว่าคู่แข่ง

Workshop : ค้นหาข้อได้เปรียบ (Advantage)

- เสนอขายสินค้าอย่างไรเมื่อ “สินค้ามีจุดอ่อน”
- ที่ปรึกษาการขาย : Sales Consult

Module 4 : Sales Resolution, Closing & Evaluation

- การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้งในการขาย
- เทคนิคการปิดการขาย ให้เป็นเรื่องง่าย และแนบเนียน
- การรักษาสายสัมพันธ์ และการให้บริการหลังการขาย
- การประเมินผลการปฏิบัติงานขาย
- เทคนิคการใช้โทรศัพท์ในงานขายอย่างมืออาชีพ

Workshop : แก้ไขปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย

วิธีการ และรูปแบบการฝึกอบรม

- การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบฝึกปฏิบัติ ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และข้อสรุปการแก้ไขปัญหาทางการขายจากบริษัท
- เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย และนำมาทำ Workshop

ผู้เข้าฝึกอบรม พนักงานขายทุกระดับรวมทั้งพนักงานขายใหม่

วิทยากร : อาจารย์สุกิจ ดริยทรวัฒนา

Fee Seminar/ อัตราค่าลงทะเบียน ต่อ 1 คน

(รวมค่าวิทยากร เอกสารบรรยาย รวมอาหารกลางวันแบบบุฟเฟต์และเครื่องดื่มอาหารว่างตลอดการอบรม)

ค่าอบรม (Seminar Fee)	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา / 1 ท่าน	3,900	273	(117)	4,056
Pro 1 สมัคร 3 ท่านๆละ	3,500	245	(105)	3,640
Pro 2 สมัคร 5 ท่าน/รุ่น	16,000	1,120	(480)	16,640

บทหลักสูตร "มอบฉันทบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน"

รูปแบบการฝึกอบรม การบรรยาย, อภิปรายเชิงปฏิบัติการ, ให้คำปรึกษา, กรณีศึกษา, การทำ Workshop

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 148-3638368

ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด

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

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน (Professional Training Solution Co.,Ltd.)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรุณญา 086-6183752

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.co.th

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย
(Professional Selling Technique for Increasing Sales Volume)

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: _____