



## หลักสูตร เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย (Sales and Professional Technique to Increase Sales)

09.00 – 16.00 น.

**\*\* โรงแรมย่าน สุขุมวิท**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

**หลักการและเหตุผล:** ทำไมเราต้องมีความรู้ในคอร์สนี้

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบมีเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะรู้ วิเคราะห์ลูกค้า เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการเสนอขายสินค้าและบริการ เทคนิคในการวิเคราะห์และค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ตามมาด้วยเทคนิคในการนำเสนอขายสินค้าที่เหนือคู่แข่ง และเข้าใจถึงเคล็ดลับและเทคนิคการให้คำปรึกษา และการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ได้ในระยะยาว การจัดการข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและการปิดการขายที่สร้างความพอใจแก่ทั้งสองฝ่ายที่เราจำเป็นต้องใช้จิตวิทยาในการเรียนรู้ผู้คน หรืออ่านความต้องการให้ทราบก่อนเพื่อที่จะได้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ให้ตรงตามความต้องการ หรือความพึงพอใจของลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดๆ ก็ตามของการขาย

เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้ไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

### สิ่งที่ได้จากการฝึกอบรม

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการขายอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง
4. เพื่อให้พนักงานขายรู้จิตวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการ และเทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ
5. เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมรู้เทคนิคการรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำ

### หัวข้อการฝึกอบรม

## Module 1 : Sales Attitude, Concept & Process

- ความหมายและความเข้าใจในความสำคัญของงานขาย
- อุปสรรคสำคัญที่ทำให้พนักงานขายไม่ประสบความสำเร็จ
- **Workshop : ปัญหาที่เกิดจากการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย (Problem)**
- แนวคิด และทัศนคติที่ดี ถูกต้อง ที่พร้อมเป็นภูมิป้องกัน
- ทฤษฎี “การขายล่วงหน้า” เพื่อสร้าง Customer Value
- คุณสมบัติของพนักงานขายมืออาชีพ

## Module 2 : Sales Smart, Analysis & Planning

- บุคลิกภาพ การวางตัว และการสร้างมาด
- (การแต่งกาย, การดูแลตนเอง, ท่วงท่าอิริยาบถ, มารยาท)
- บทบาทที่แตกต่าง และกระบวนการตัดสินใจซื้อ
- ลูกค้าของเราคือใคร และกระบวนการค้นหาลูกค้า
- การวิเคราะห์ลูกค้า และค้นหาความต้องการที่แท้จริง
- **Practice : วิเคราะห์ลูกค้า และคำถามเชิงลึก**
- เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าอย่างเป็นขั้นเป็นตอน

## Module 3 : Sales Presentation, Reading & Consult

- เทคนิคการนำเสนออย่างโดนใจลูกค้า
- การปรับเปลี่ยนวิธีการนำเสนอเพื่อเพิ่มยอดขาย
- เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าให้เหนือกว่าคู่แข่ง
- **Workshop : ค้นหาข้อได้เปรียบ (Advantage)**
- เสนอขายสินค้าอย่างไรเมื่อ “สินค้ามีจุดอ่อน”
- จิตวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการ
- เทคนิคการช่วยคิด แบบที่ปรึกษาในการขาย

## Module 4 : Sales Resolution , Closing & Evaluation

- การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้งในการขาย
- เทคนิคการปิดการขาย ให้เป็นเรื่องง่าย และแนบเนียน
- การรักษาสายสัมพันธ์ และการให้บริการหลังการขาย
- การประเมินผลการปฏิบัติงานขาย
- การจัดการกับลูกค้าต่อสถานการณ์ต่างๆ ที่ยากลำบาก
- **Workshop : แก้ไขปัญหาที่เกิดจากการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย (Solution)**

### วิธีการ และรูปแบบการฝึกอบรม

การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบฝึกปฏิบัติ ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และข้อสรุปการแก้ไขปัญหาทางการขายจากบริบทเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย และนำมาทำ **Workshop**

## วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา

### ประสบการณ์การทำงาน

ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์รวมแล้วเกือบ 25 ปี จากบริษัทและองค์กร ชื่อนำหลายแห่ง

ประสบการณ์ด้านการตลาดขายตรงและด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 20 ปี

\* ผู้จัดการฝ่ายขายและฝึกอบรม บริษัท สปอร์ตทรอน อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และการตลาด บริษัท ลาซูล์ คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้บริหาร และที่ปรึกษา ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายพัฒนาองค์กร และธุรกิจ บริษัท แอ็กเซส อินดัสเตรียล เทคโนโลยี จำกัด

จำนวนผู้เข้าอบรม ไม่เกิน 30 คน

### อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวันบุฟเฟต์นานาชาติ และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

| ค่าอบรม              | ราคาก่อน VAT | VAT 7% | ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% | ราคาสุทธิ |
|----------------------|--------------|--------|----------------------|-----------|
| ราคาท่านละ           | 3,900        | 273    | (117)                | 4,056     |
| สมัคร 2 ท่านๆละ      | 3,700        | 259    | (111)                | 3,848     |
| <b>Pro 3 คน ๆ ละ</b> | 3,500        | 245    | 105                  | 3,640     |

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

### วิธีการชำระเงิน:

#### 1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 148-363836-8

ชื่อบัญชี บจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

และ Scanใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) Email:ptstraining3@gmail.com

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรรณฎา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

[www.ptstraining.co.th](http://www.ptstraining.co.th)

อีเมล [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com), [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง  
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

## หลักสูตร เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย

(Sales and Professional Technique to Increase Sales)

ส่งมาที่ [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com) หรือ [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

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: \_\_\_\_\_

### หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา