



PTS
Professional Training Solution

**หลักสูตร เทคนิคการขาย
เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ 2025**

ติดต่อ คุณอรรณฐา (ต๋ม) 086-8929330
Professional Training Solution
Tel 02-1753330, 086-6183752
E-mail: info.ptstraining@gmail.com
www.ptstraining.co.th

วิทยากร อ.ประเสริฐ สุขไพบูลย์กุล

หลักสูตร เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

วันที่ 25 มิถุนายน 2569

9.00-16.00 น. โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพฯ

ระยะเวลา 1 วัน

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันด้านธุรกิจที่รุนแรง องค์กรต่างๆต้องเร่งพัฒนาศักยภาพของพนักงานขายให้มีทั้งประสิทธิภาพและประสิทธิผลตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ดังนั้นพนักงานขายที่จะประสบความสำเร็จจึงต้องเข้าใจกระบวนการขายในอาชีพงานขาย มีบุคลิกภาพที่สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า มีความรู้รอบตัวและรู้สึกเกี่ยวกับธุรกิจที่สามารถให้คำแนะนำลูกค้า รวมถึงมีทักษะการสื่อสารที่ยอดเยี่ยม

หลักสูตรนี้จึงถูกออกแบบมาเพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการของกระบวนการขายซึ่งผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้เทคนิคและกระบวนการขายของการเป็นนักขายมืออาชีพ เพื่อนำเสนอสินค้าที่ตรงใจ เรียนรู้วิธีการจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้าอย่างสร้างสรรค์ และการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์

- ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกระบวนการขายอย่างนักขายมืออาชีพ
- สามารถวิเคราะห์ลูกค้า เพื่อการนำเสนอการขายที่ตรงใจได้อย่างมืออาชีพ
- เข้าใจแนวทางในการค้นหาความต้องการของลูกค้า
- สามารถวิเคราะห์จุดเด่นของสินค้า และหาจุดขายของสินค้าที่เหนือคู่แข่งได้
- พัฒนาเทคนิคการจัดข้อข้องใจเพื่อนำลูกค้าไปสู่การปิดการขาย
- เรียนรู้เทคนิคการติดตามลูกค้าอย่างมืออาชีพ

➢ สิ่งที่ได้รับจากการอบรม

- ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกรอบแนวคิดการขาย 3 ด้าน คือ กลุ่มลูกค้า แนวทางขายและเครื่องมือ
- ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงการขายในยุคที่ต้องมุ่งในประสบการณ์ของลูกค้า
- ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาทักษะและการผลักดันการขายไปสู่การปิดการขายได้
- ผู้เข้าอบรมสามารถออกแบบประสบการณ์ที่ดีผ่านการมุ่งไปสู่การปิดการขายได้อย่างดีเยี่ยม

หัวข้อการบรรยาย

การขายในยุคดิจิทัลและการมาถึงของลูกค้าที่หลากหลาย

- ความเปลี่ยนแปลงของลูกค้าและตลาดต่อการปรับตัวของนักขาย
- กลุ่มลูกค้า / แนวทางการขาย / เครื่องมือการขาย
- หลักการขายที่สอดคล้องกับยุคใหม่ 5 ประการ
- การเจาะใจลูกค้า สู่การขายเฉพาะตัว + CASE STUDY

- Workshop การปรับตัวของงานขายที่ทำให้ไวและตอบสนองลูกค้าเร็วขึ้น

Personalization เพื่อส่งเสริมการขายให้ตรงกลุ่มเป้าหมายเพื่อมุ่งการปิดการขาย

- Personalization คืออะไร ทำไมสำคัญกับการขายในยุคนี้
- Journey ของลูกค้าและการรับรู้
- ความสำคัญของการสร้างประสบการณ์ลูกค้าแบบ Personalization
- จากความสนใจ – สู่การปิดการขาย – สู่การซื้อซ้ำ

เทคนิคสร้างแนวทางขายสู่การปิดการขาย

- การถอดข้อมูลลูกค้าออกมาสู่การขายที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย
- Maslow + Problem + Value
- value proposition canvas การออกแบบแนวทางการขายตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า
- Case Study การขายที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าที่มากกว่าคู่แข่ง
- Workshop Value proposition canvas

เครื่องมือการขายยุคใหม่ Tools

- เครื่องมือการขายที่เหมาะสมในแต่ละขั้นตอน
- การใช้เครื่องมือและเทคนิคการขายให้สอดคล้องกัน
- เชื่อมโยงการขายด้วยการติดตามลูกค้าที่ไม่พลาด
- สรุปการบรรยาย

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพญญกุล

รูปแบบการ**สัมมนาหลักสูตร**นี้มุ่งเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยเน้นการมีส่วนร่วมและมีการทำ Workshop และบทบาทสมมติพร้อม VDO ประกอบการสัมมนา

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

- นักขาย / นักการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายขาย/ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด

- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย/เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด
-

▪ อัตราค่าลงทะเบียน/ท่าน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

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

ใบประกาศจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8

ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด

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

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด
(Professional Training Solution Co.,Ltd.)

3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3

แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

ติดต่อ คุณอรัญญา (ตัม) 086-8929330

Professional Training Solution

_Tel 02-1753330, 086-6183752

E-mail: info.ptstraining@gmail.com www.ptstraining.co.th

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

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

หมายเหตุ กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง