

หลักสูตรฝึกอบรม

เทคนิคการขายและ การบริการอย่างมืออาชีพ (Telesales for Outbound)



อาจารย์ ไพรัช วนัสบดีไพศาล

[Download Course Outline](#)


เทคนิคการขายและการบริการอย่างมืออาชีพ - หลักสูตร 1 วัน

วันที่ 6 พฤศจิกายน 2567 โรงแรมจัสมิน ซิตี้

หลักการและเหตุผล

- ☑ จุดสุดยอดของความสำเร็จในอาชีพการขายและการบริการ นั่นก็คือการเรียนรู้ลูกค้าและการเข้าถึงลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของความคิด อารมณ์ พฤติกรรม และความต้องการของลูกค้า การที่พนักงานขายและพนักงานบริการสามารถเข้าถึงความต้องการของที่แท้จริงของลูกค้าได้ ความสำเร็จจากการปิดการขาย หรือความพึงพอใจที่เกินความคาดหวังจากลูกค้า จะปรากฏเป็นผลลัพธ์ที่ทุกองค์กรปรารถนาอยากให้เกิดขึ้นกันทั้งนั้น
- ☑ ดังนั้นเคล็ดลับต่างๆที่จำเป็นจะต้องนำมาใช้กับลูกค้า จึงเป็นสิ่งสำคัญที่พนักงานขายและพนักงานบริการ จำเป็นที่จะต้องได้รับความรู้ที่ถูกต้องในจุดนี้ พร้อมกับทักษะและเทคนิคต่างๆที่จะช่วยให้การปฏิบัติต่อลูกค้า เป็นสิ่งที่ลูกค้าเองก็อาจจะหาไม่ได้จากที่ใด สร้างการจดจำที่ดีและบ่มสร้างการบอกต่ออย่างไม่สิ้นสุด
- ☑ พนักงานขายและพนักงานบริการ จะได้เรียนรู้ทักษะและเทคนิคต่างๆในการขายและการบริการอย่างมืออาชีพ พร้อมช่วยวิเคราะห์และพัฒนาความสามารถในด้านการขายและการบริการ การวิเคราะห์ลูกค้า การรับมือกับลูกค้า มีขั้นตอนวิธีการนำเสนออย่างมืออาชีพ การสื่อสารด้วยภาษาที่ง่ายไม่ซับซ้อน รวมไปถึงผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ

"การขายและการบริการ เคล็ดลับของความเร็จคือ การเข้าถึง"

วัตถุประสงค์

- ☑ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้มีการพัฒนาทักษะไปสู่การขายและการบริการที่เป็นมืออาชีพ
- ☑ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้เทคนิคสำคัญทั้งหมดต่อการเข้าถึงใจลูกค้า
- ☑ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ต่อยอดใช้ในการขายและการบริการให้เหมาะสม และสอดคล้อง เพื่อประสิทธิผลสูงสุดต่อลูกค้า

รายละเอียดของหลักสูตรฝึกอบรม

- ☑ พนักงานขายและพนักงานบริการหัวใจนักการตลาด
- ☑ ทำไมการขายและการบริการจึงจำเป็นต้องเข้าถึงลูกค้าก่อน
- ☑ จิตวิทยาการสื่อสารให้ง่ายและไม่ซับซ้อน

- ☒ การจัดระเบียบความคิดในการขายและการบริการ
- ☒ การขายและการบริการอย่างมืออาชีพเป็นอย่างไร
- ☒ วิเคราะห์การแก้ปัญหาลูกค้าด้วย 5W 1H
- ☒ เทคนิคการขายและการบริการอย่างมืออาชีพ
 - » สูตรแห่งความสำเร็จ
 - » พฤติกรรม ลักษณะ และกระบวนการตัดสินใจของลูกค้า
 - » จิตวิทยาการสื่อสารเพื่อการขายและการบริการ
 - » สร้างเป้าหมายของความสำเร็จให้เรียบร้อยก่อน
- ☒ เตรียมความพร้อมก่อนการสื่อสารกับลูกค้า
 - » เทคนิคการเตรียมคำถามคำตอบ
 - » ทักษะการสร้างควมไว้วางใจ
 - » ทักษะการค้นหาและการโน้มน้าวใจลูกค้า
 - » ทักษะการสอบถาม
 - » ทักษะการนำเสนอ
 - » ทักษะการรับมือกับข้อโต้แย้ง
 - » ทักษะการรับมือในรูปแบบอื่นๆ
- ☒ การประสานสัมพันธ์หลังการขาย
 - » การติดตาม
 - » การรักษาความสัมพันธ์
- ☒ ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จจากการขายและการบริการ
- ☒ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- ☒ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
 - » ให้โจทย์วิเคราะห์ลูกค้าในรูปแบบต่างๆ
 - » นำเสนองานขายและงานบริการอย่างมืออาชีพ
 - » ผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร ร่วมกันวิเคราะห์ความสำเร็จของแต่ละกลุ่มที่นำเสนอ
 - » วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
- ☒ สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม

วิธีการ (ทฤษฎี 30% ปฏิบัติ 70%)

- ☒ การบรรยาย – สาธิต – ประสบการณ์
- ☒ เน้นให้มีส่วนร่วมคิดวิเคราะห์ เพื่อดึงศักยภาพของผู้เข้ารับการอบรมออกมา
- ☒ ระดมสมอง – กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ – เกมส่อดแทรก – การแสดงบทบาทสมมติ

สไตล์การสอนของวิทยากร

- ☒ Psychology for motivated thinking (การใช้จิตวิทยาเพื่อกระตุ้นความคิด)
- ☒ Training interactive for leverage the real performance (การฝึกอบรมเชิงโต้ตอบสำหรับการใช้ประโยชน์จากการปฏิบัติจริง)
- ☒ Psychology (จิตวิทยา) และ Interactive (เชิงโต้ตอบ) คือการนำจิตวิทยามาใช้ร่วมในการฝึกอบรม และกระตุ้นความคิดของผู้เรียนอยู่ตลอดในเชิงโต้ตอบแบบอินเตอร์แอคทีฟ

กลุ่มเป้าหมายของการอบรม

ผู้จัดการ
หัวหน้างาน
พนักงาน

อัตราค่าสัมมนา

(รวมค่าวิทยากร เอกสารบรรยายและอาหารกลางวัน ในประกาศ)

ค่าอบรม (Seminar Fee)	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา / 1 วัน	4,000	280	120	4160

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัส รามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8

ชื่อบัญชี บริษัท.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด

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

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co., Ltd.)

3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด

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

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.co.th

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

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

แบบฟอร์มลงทะเบียน

เทคนิคการขายและการบริการอย่างมืออาชีพ

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

บริษัท _____

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี _____

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 _____

E-mail: _____