



หลักสูตร แนวทางการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มยอดขายและลูกค้าใหม่ **Proactive Sales for Increasing New Customer**

วันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2568

วันที่ 7 มีนาคม 2568

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมเชนิตเจมส



ขายเชิงรุกอย่างไรให้โดนใจลูกค้ารายใหม่

"การหาลูกค้ารายใหม่" ถือเป็นเรื่องสำคัญต่องานทางด้านการขาย

แต่การที่จะได้ลูกค้ารายใหม่นั้นนักขายจำเป็นต้องมีทัศนคติการขายเชิงรุก

มาเรียนรู้รูปแบบทักษะและเทคนิคการขาย การนำเสนอขายเพื่อสร้างความประทับใจแก่ลูกค้าใหม่ การปิดการขาย และการรับมือกับข้อโต้แย้งในการทำการขายเชิงรุก

หัวข้อการอบรม --

1. แนวคิด หลักการขายแบบมืออาชีพ VS. การขายเชิงรุก

1.1. บทบาทหน้าที่ของการเป็นนักขายมืออาชีพ

1.2. กระบวนการขายแบบมืออาชีพ (ก่อนการสนทนาการขาย ขณะสนทนาการขาย หลังการสนทนาการขาย)

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. เทคนิคการเพิ่มยอดขายขยายเชิงรุกแทนการตั้งรับ

5. เทคนิคการเพิ่มยอดขายให้เหนือคู่แข่ง

6. เทคนิคการสร้างโอกาสเมื่อได้รับการติดต่อทุกช่องทาง

7. เทคนิคการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่จากลูกค้าเดิม
8. ตัวอย่างบทสนทนาการขายทั้งทางโทรศัพท์และแบบเผชิญหน้า
9. ตัวอย่างการนำเสนอขายเมื่อแรกพบ
10. เทคนิคแนวทางเมื่อค้นหาความต้องการลูกค้า
11. เทคนิคการนำเสนอ ตอบข้อโต้แย้งและปิดการขาย
12. สรุปการเรียนรู้และถาม-ตอบข้อซักถาม

วิทยากร อ.พรเทพ จันทนาวี

▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสารการอบรม อาหารกลางวัน และอาหารว่าง คีอพีเบรค 2 มื้อ วุฒิบัตร)

ค่าอบรมสัมมนา/ท่าน	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
บุคคลทั่วไปท่านละ	3,900	273	117	4,056
Early Bird ขำระล่วงหน้า	3,700	259	111	3,848
สมัคร 3 ท่านๆละ	3,500	245	105	3,640

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 148-3638368
ชื่อบัญชี บจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี)
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร E-mail :info.ptstraining@gmail.com
- 1.2 ขำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน (Professional Training Solution Co.,Ltd.

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล 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, info@ptstraining.co.th

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร แนวทางการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มยอดขายและเพิ่มลูกค้าใหม่ Proactive Sales for Increasing New Customer

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

บริษัท _____

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____

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 กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 50% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

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