



Course:

Proactive Sales for Target Achievement

การขายเชิงรุก ให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้

Duration: 1 day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล

ผู้เข้ารับการอบรมจะได้อะไรจากการเริ่มต้นการขายเชิงรุก ซึ่งเป็นการขายที่พนักงานสามารถควบคุมการขายได้ โดยการเข้าใจการใช้จิตวิทยาเพื่อให้เกิดการยินยอมและการตัดสินใจ รวมถึงเรียนรู้วิธีการสร้างความสนใจให้เกิดขึ้นกับลูกค้าเพื่อจะเป็นแรงกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจง่ายขึ้น นอกจากนี้จะเรียนรู้การนำเสนอเพื่อการตัดสินใจ แทนที่จะเป็นเพียงการพิจารณา และที่สำคัญ คือ เทคนิคการปิดการขายที่ได้ผล ซึ่งสามารถนำไปใช้ในสถานการณ์จริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อบรรยาย

- **เข้าใจจิตวิทยาการขายเชิงรุก**
 - การใช้ INNER STRENGTH เพื่อสร้างแรงบันดาลใจ
 - การสร้างพลังใจในการขาย (ในสถานการณ์กดดัน)
 - การวางแผนการขายให้บรรลุยอดขาย
 - WORK SHOP
- **การตอบสนองความต้องการของลูกค้า**
 - การค้นหาความต้องการที่แท้จริงเพื่อลดการปฏิเสธ
 - วิธีการตั้งคำถาม เพื่อให้ได้คำตอบที่เป็นบวก
 - WORK SHOP
- **การนำเสนอสินค้าเพื่อการตัดสินใจ**
 - การเริ่มต้นที่ทำให้ลูกค้าสนใจ
 - การใช้คำพูดที่นำสู่การนำเสนอ
 - การสร้างคุณค่าสินค้า
 - การสรุปเพื่อการตัดสินใจ
 - WORK SHOP & ROLE PLAY
- **การลดและการตอบข้อโต้แย้ง**
 - การขจัดข้อโต้แย้งและข้อสงสัย (ราคา / เงื่อนไข / ส่วนลด)
 - การใช้คำถามและคำตอบเพื่อผลในการขาย
 - WORK SHOP

รูปแบบการบรรยาย

- การบรรยาย / WORKSHOP/ CASE STUDY / ROLE PLAY



วิทยากร:

**วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
การศึกษา**

- วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขา เคมี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ประกาศนียบัตร DYNAMICS MANAGEMENT, SEATTLE, WASHINGTON, U.S.A.
- ประกาศนียบัตร EFFECTIVE SELLING TECHNIQUE, SEATTLE, WASHINGTON, U.S.A.
- ประกาศนียบัตร SALES MANAGEMENT, SEATTLE, WASHINGTON, U.S.A.

ตำแหน่งงานปัจจุบัน

- วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิบรรยายในองค์กรและบริษัทชั้นนำทั้งภาครัฐและเอกชน
- อาจารย์พิเศษ สำนักเสริมศึกษาและบริการสังคม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- อาจารย์พิเศษ สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น)
- อาจารย์พิเศษ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ
- สมาชิกสมาคมเคมี แห่งประเทศไทย

ประสบการณ์การทำงาน

บริษัทเซลล์ แห่งประเทศไทย จำกัด

- ผู้จัดการคลังน้ำมัน
- ผู้จัดการโรงงานเคมี
- นักเคมี

RENA-WARE INTERNATIONAL CO., LTD.

- DISTRICT MANAGER
- DIVISION MANAGER
- SUPERVISOR
- SALES REPRESENTATIVE



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network

วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา

วันที่ 2 มีนาคม 2555 เวลา 09.00-16.00 น ณ โรงแรม จัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23)

(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

ราคา 4,800 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

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

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network

แผนที่ โรงแรม จัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23)



Lai Suwan Co., Ltd. Jasmine City Building, 2, Soi Prasarnmitr (Sukhumvit 23), Klongtoey-Nua, Wattana, Bangkok 10110, Thailand
Tel : (66)02 204 5888 Fax : (66)02 204 5858, (66)02 259 8555 E mail address : sales@JasmineCity.com Website : www.JasmineCity.com



Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด 44 ซอยรามคำแหง 43/1 ถนนรามคำแหง
แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240 Tel: 0-2318-6891 Fax: 0-2318-9427
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 3031759626

* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____	ต่อ _____ เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2318-6891 ต่อ 105 หรือ 109

<p>วิธีการชำระเงิน</p> <p><input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารธนชาต สาขารัชดาภิเษก บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____</p> <p><input type="checkbox"/> ถิ่นเช็คจ่ายหน้างานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p><input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดหน้างาน</p> <p>หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับ สำเนาการโอนเงินที่ 0-2318-9427 *</p> <p>*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา</p> <ul style="list-style-type: none"> • บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น • เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร • ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน <p>หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน</p>
