



Course:

Sales Presentation for Success

เทคนิคการนำเสนอขาย

Duration: 1 day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล

เป็นที่ทราบดีว่า การนำเสนอดีทำให้การขายมีชัยไปกว่าครึ่ง แต่น้อยคนจะทราบว่าเวลาที่แท้จริงที่ต้องใช้มิใช่ทุ่มเทให้กับการปิดการขายอย่างเดียว เพราะยิ่งคุณอยากปิดการขายคุณยิ่งขายไม่ได้ !!

มีความอัจฉริยะมากมายในเคล็ดลับแห่งการเสนอขายที่คนหลายคนมักจะมองข้ามเพราะมัวมุ่งไปจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขาย แต่เขาเหล่านั้นกลับลืมไปว่าหากคุณนำเสนอขายที่ไม่ดีแล้วคุณไม่มีแม้แต่สิทธิที่จะจัดการข้อโต้แย้ง และตามด้วยปิดการขาย เพราะอะไรหรือ?? เพราะการนำเสนอที่ไม่ดีลูกค้าจะไม่แสดงความสนใจแม้แต่จะโต้แย้งให้สิ่งที่เขารู้สึกเบื่อหน่ายหรือไม่เห็นประโยชน์อย่างมากเพียงพอต่อเขา ซึ่งผลก็คือเขาจะนั่งเฉยและใช้ข้ออ้างที่ว่าขอคิดดูก่อน หรือ ค่อยติดต่อมาใหม่ก็แล้วกัน ก่อนจะค่อยๆ ถอนตัวออกไปอย่างถอนอมน้ำใจของพนักงานขายที่ยังหลงผิดคิดว่าจะสามารถกลับไปหาใหม่เพื่อจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขายในครั้งต่อไปซึ่งจะเป็นแค่เพียงความฝัน

หัวข้อบรรยาย

- เทคนิคการนำเสนอขายประเภทต่างๆ
- อะไรทำให้เกิดการนำเสนอขายที่เป็นเลิศ ?
- เนื้อหา รูปแบบ และการส่งมอบ
- ขั้นตอนก่อนการเสนอขาย
- อารมณ์ขัน ในการนำเสนอการขาย
- ข้อควรพิจารณาในการนำเสนอการขาย
- การขายเชิงกลยุทธ์
- ขั้นตอนการขายตนเอง
- การขายตนเองให้กับตนเอง
- การสร้างความมั่นใจและความกล้า
- พลังการขาย
- การวิเคราะห์อัตราส่วนของเวลาที่ใช้ในแต่ละขั้นตอนการขาย
- Pyramid of Business Success
- ความลับของสูตรการขายตนเองคือ อะไร ?
- สูตรแห่งการหักเหจิตใจ
- การสร้างความประทับใจ (Impression Management)
- Interpersonal Intelligence & Intrapersonal Intelligence
- สิ่งที่น่าทึ่งที่ตีพิมพ์ไว้
- ทฤษฎีเส้นโค้งแห่งความสนใจ



- กฎทองของการสร้างความสนใจ
- ระวังภาษากายของคุณให้ดี
- จิตใจของคุณทำงานอย่างไร หัวงโซ่ T-F-A
- ความเชื่อที่จำกัดตนเอง
- แบบทดสอบความคิดเชิงบวก
- การใช้ความจำให้เป็นประโยชน์ และการย่อความคิดเพื่อความสำเร็จในงาน
- เทคนิคการจำชื่อผู้อื่นและเรียกชื่อให้ถูกคน
- การสนทนาในการเสนอขาย
- ใช้คำพูดและเลือกคำพูดในการนำเสนอการขาย
- วงจรการอบรมเพื่อ Customer Care
- การเข้าพบลูกค้าแบบสร้างสรรค์
- สูตร APPROACH
- การเริ่มแนะนำสินค้าแบบมีผลในทางสร้างสรรค์
- กฎ 90 : 10
- สิ่งที่ถูกค้าต้องการ ทั้งผู้บริโภค (B2C) และธุรกิจ (B2B)
- Diagram รูปแบบการขายแบบจูงใจ
- Sales Automation การนำเสนอขายรูปแบบใหม่ในอนาคต
- การใส่เสียงและภาพยนต์ในการนำเสนอขาย
- Workshop เทคนิคการจัดการกับคำถามและวิธีตอบคำถาม
- Workshop การจัดการกับความกังวลของลูกค้า

เหมาะสำหรับ

- ผู้ควบคุมฝ่ายขาย, ผู้บริหารงานขาย, ผู้ฝึกอบรมพนักงานขายและพนักงานขาย ,ผู้ต้องการความสำเร็จในอาชีพขาย

รูปแบบการบรรยาย

- การฝึกอบรมทั้งสองหลักสูตรจะเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางโดยจะเน้นการทำ Workshop และมี VDO ประกอบการสัมมนา

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

การศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาเอก การบริหารธุรกิจ จากสหรัฐอเมริกา (PhD in Management, American University of Human Sciences, USA)



ตำแหน่งปัจจุบัน

- รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท โอเอสสภา จำกัด

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์(ประเทศไทย)จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เปปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด(พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โฟร์โมสต์ ฟรีสแลนด์ (ประเทศไทย)จำกัด(มหาชน)

วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา

วันที่ 28 มีนาคม 2555 เวลา 09.00-16.00 น. ณ โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23)

(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

ราคาสำหรับบุคคลทั่วไป 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 จัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23)

Jasmine

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 _____

ข้อมูลเพื่อให้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

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

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"/> ถิ่นเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p><input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดพนักงาน</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 ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่ง ให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น • เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร • ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน
--