



Course:

Modern Professional Selling Skills

ทักษะการเป็นนักขายมืออาชีพยุคใหม่

Duration: 2 Day Training, 3 Hours/Day

Time: 09:00 – 12:00

หลักการและเหตุผล

ในยุคที่การแข่งขันทางธุรกิจรุนแรงและเข้มข้นอย่างไร้ขีดจำกัด การที่ธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้นั้น จะต้องสามารถตอบสนองได้เกินความคาดหวังของผู้บริโภค “นักขาย” จะเป็นผู้ที่นำเสนอสินค้าและบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างชาญฉลาดและใช้ความสามารถใ้มน้าวผู้บริโภค ให้เกิดความพึงพอใจในนวัตกรรมใหม่ๆ ของสินค้าและบริการด้วยจิตทัศน์ที่เป็นเลิศในงานขาย

นักขายมืออาชีพเท่านั้นที่เป็น “หัวหอก” สำคัญของการเพิ่มผลกำไรให้ธุรกิจด้วยกลยุทธ์การวางแผนการขายในมุมมองใหม่ที่เหนือคู่แข่ง หัวใจสำคัญอยู่ที่ตรงที่นักขายต้องสร้างพลัง ทักษะคิด Powerful and Positive Thinking และอุปนิสัยในการขายที่มุ่งความสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพรู้จักการนำเสนอแบบ Perfect Presentation การ Approach ลูกค้าอย่างสร้างสรรค์การจัดการข้อโต้แย้ง และเทคนิคการใ้มน้าวใจลูกค้า เพื่อปิดการขายอย่างมืออาชีพแบบ Early and Often

หลักสูตรนี้เป็นการสัมมนาด้วยวิทยากรที่คร่ำหวอดในวงการขายในธุรกิจรายใหญ่มานานนับสิบปี เข้มข้นด้วยเนื้อหา แนวคิด และเทคนิคใหม่ๆ ในการขาย จึงเหมาะสำหรับ ผู้บริการงานขายทุกสาขาอาชีพ อาชีพผู้บริหารการตลาด เจ้าของกิจการและผู้สนใจทั่วไป ที่ต้องการเป็นมืออาชีพในงานขายและต้องการเพิ่มผลกำไรให้ธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อบรรยาย

- กลยุทธ์การเป็นผู้นำตลาด
- เส้นทางเดินกิจกรรมทางการตลาด
- มุมมองใหม่ของการขาย
- การขายเชิงกลยุทธ์ (Workshop)
- พลังการขายและสไตล์การขาย
- การเตรียมตัวทางใจสำหรับการขาย
- ทักษะคิดในการขาย
- อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย 4 ประการ
- การเข้าพบลูกค้าแบบสร้างสรรค์
- การเข้าพบลูกค้า APPROACH
- การเริ่มต้นแนะนำสินค้าแบบมีผลในการสร้างสรรค์
- ผลประโยชน์ที่ลูกค้าต้องการ SPACED
- การเสนอขายอย่างสมบูรณ์แบบ PERFECT
- เทคนิคการใ้มน้าวใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งแบบ YQ BAR ADC



- การปิดการขายแบบ EARLY AND OFTEN

เหมาะสำหรับ

- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย การตลาด ผู้จัดการฝ่ายขาย/ผลิตภัณฑ์/การตลาด ผู้ประกอบการและผู้สนใจทั่วไป

รูปแบบการบรรยาย

- การฝึกอบรมจะเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางโดยจะเน้นการทำ Workshop และมี VDO ประกอบการสัมมนา

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

การศึกษา

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

ประสบการณ์ทำงาน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้ สตาร์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย)
- รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท ไอศกฤษภา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสท์เล่ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์(ประเทศไทย)จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิ้ล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสท์ ฟรีสแลนด (ประเทศไทย)จำกัด(มหาชน)

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 15-16 กันยายน 2564 เวลา 09:00-12:00 น.

(เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม ระยะเวลา 3 ชั่วโมง/วัน ผ่าน Zoom Application)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891, 086 337 8266

Email: seminar@bostonnetwork.com และ Line ID: @bostonnetwork



BOSTON + NETWORK
The Global Knowledge Network

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

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON + NETWORK
The Global Knowledge Network



Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 02-949-0955, 02-318-6891 Fax: 02-949-0991
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

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

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

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	_____	ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี:	_____	

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 02-949-0955, 02-318-6891 ต่อ 104, 105, 108, 109

วิธีการชำระเงิน

โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ธนาคารที่เอ็มบีธนาคาร สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่ _____

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____

ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

จ่ายเงินสดพนักงาน

ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax พร้อมสำเนาการโอนเงินที่ 02-949-0991

โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา

- 1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น
- 2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร
- 3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน

หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน