



**Course:**

# **Modern Professional Selling Skills**

ทักษะการเป็นนักขายมืออาชีพยุคใหม่

---

**Duration:** 2 Day Training, 3 Hours/Day

**Time:** 09:00 – 12:00

## **หลักการและเหตุผล**

ในยุคที่การแข่งขันทางธุรกิจรุนแรงและเข้มข้นอย่างไร้ขีดจำกัด การที่ธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้นั้น จะต้องสามารถตอบสนองได้เกินความคาดหวังของผู้บริโภค “นักขาย” จะเป็นผู้นำเสนอสินค้าและบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างชาญฉลาดและใช้ความสามารถโน้มน้าวผู้บริโภค ให้เกิดความพึงพอใจในนวัตกรรมใหม่ๆ ของสินค้าและบริการด้วยจิตทัศน์ที่เป็นเลิศในงานขาย

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

หลักสูตรนี้เป็นการสัมมนาด้วยวิทยากรที่คร่ำหวอดในวงการขายในธุรกิจรายใหญ่มานานนับสิบปี เข้าชั้นด้วยเนื้อหา 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
- เทคนิคการโน้มน้าวใจลูกค้า
- 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 ไอศกฤษา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสท์เล่ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์(ประเทศไทย)จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิ้ล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ 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](mailto: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: 0-2949-0955, 0-2318-6891 Fax: 0-2949-0991  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

\* 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:	ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ให้ระบุในใบกำกับภาษี:	

การชำระเงินค่าสัมมนา: สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2949-0955, 0-2318-6891 ต่อ 104,105,108,109

<p><b>วิธีการชำระเงิน</b></p> <p>โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p>ธนาคารธนชาติ สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____</p> <p>ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____</p> <p>ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p>จ่ายเงินสดพนักงาน</p> <p>หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับสำเนาการโอนเงินที่เบอร์ 0-2949-0991</p> <p>*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา*</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น</li> <li>• เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร</li> <li>• ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน</li> </ul> <p>หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน</p>
---