



## เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย (Professional Selling Technique for Increasing Sales Volume )

### วันศุกร์ที่ 20 กันยายน 2567

วันอังคารที่ 15 ตุลาคม /วันอังคารที่ 24 ธันวาคม 2567

โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ/Online ZOOM



วิทยากร :

อาจารย์กิจ ตรียุทธวัฒนา



- ปรึกษาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน)
  - ปรึกษาตรี รัฐศาสตร์ (ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ)
- ประสบการณ์การทำงาน
- ด้านการขายและการตลาดขายตรง ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์รวมแล้วเกือบ 25 ปี จากบริษัทและองค์กร ชื่อนานหลายแห่งผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย โครงการ Sporty Hero บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัดผู้บริหาร และที่ปรึกษาฝ่ายทรัพยากรบุคคล (HR) -ฝ่ายพัฒนาองค์กร และธุรกิจบริษัท แอ็กเซส อินดัสเตรียล เทคโนโลยี จำกัด
  - ที่ปรึกษาค้นการตลาด การขาย และทรัพยากรบุคคล บริษัท P.J. Garment (Thailand) จำกัด ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนารัฐกิจ และการตลาดบริษัท ลาซูล์ คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด....
- อาจารย์พิเศษประจำมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร, ศรีปทุม, อีสเทิร์นเอเชีย

### แนะนำหลักสูตร

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบมีเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะรู้ วิเคราะห์ลูกค้า เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการเสนอขายสินค้าและบริการ เทคนิคในการวิเคราะห์และค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ตามมาด้วยเทคนิคในการนำเสนอขายสินค้าที่เหนือคู่แข่งขั้น และเข้าใจถึงเคล็ดลับและเทคนิคการให้คำปรึกษา และการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ได้ในระยะยาว การจัดการข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและการปิดการขายที่สร้างความพอใจแก่ทั้งสองฝ่าย ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใด ๆ ก็ตามของการขาย เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่าง ๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อทำให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้ไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

### สิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรม

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการขายอย่างเป็นระบบ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ



Consulting & Training

Quality Center ( Thailand ) Co.,Ltd.

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง
- เทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่าง ๆ
- เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมรู้เทคนิคการรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำ

## หัวข้อการฝึกอบรม

### Module 1 : Sales Attitude , Concept & Process

- ความหมายและความเข้าใจในความสำคัญของงานขาย
- Workshop : ปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย**
- แนวคิด และทัศนคติที่ดี ถูกต้อง ที่พร้อมเป็นภูมิป้องกัน
- กฎเหล็ก : ข้อห้ามของนักขายที่ไม่ควรทำ
- เจาะลึกเทคนิคการขาย B2B & B2C แบบที่ปรึกษาการขาย
- ทำไมลูกค้าต้องซื้อสินค้าและบริการจากเราเท่านั้น
- คุณสมบัติพนักงานขายมืออาชีพแบบ Top Sales

### Module 2 : Sales Smart , Analysis & Planning

- บุคลิกภาพ การวางตัว และการสร้างมาด (การแต่งกาย , การดูแลตนเอง , ท่วงท่าอิริยาบถ , มารยาท)
- กระบวนการค้นหาลูกค้าที่มีบทบาทในการตัดสินใจซื้อ
- การวิเคราะห์ลูกค้า และค้นหาความต้องการที่แท้จริง
- Practice : วิเคราะห์ลูกค้า และคำถามเชิงลึก**
- เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าอย่างเป็นขั้นตอน

### Module 3 : Sales Presentation & Sales Point

- เทคนิคการนำเสนองานขายให้ปังและโดนใจ
- การปรับเปลี่ยนวิธีการนำเสนอเพื่อเพิ่มยอดขาย
- การวิเคราะห์ และปรับเปลี่ยนช่องทางการขายใหม่ให้ทันสมัย (Online Marketing, Product Page & Page Review)
- เติล็ดลับการขายคุณค่าสินค้าที่มากกว่าคำว่าราคาแพง
- Workshop : ค้นหาจุดขาย (Sales Point)**
- เสนอขายสินค้าอย่างไรเมื่อ “สินค้ามีจุดอ่อน”

### Module 4 : Sales Resolution , Closing & Evaluation

- การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้งในการขาย
- เทคนิคการปิดการขาย ให้เป็นเรื่องง่าย และแบบเนียน
- การรักษาสายสัมพันธ์ และการให้บริการหลังการขาย
- การประเมินผลการปฏิบัติงานขาย
- เทคนิคการใช้โทรศัพท์ในงานขายอย่างมืออาชีพ



## Workshop : แก้ไขปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย

### วิธีการ และรูปแบบการฝึกอบรม

- การบรรยายการระดมความคิดเห็นการทำแบบฝึกปฏิบัติตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรมและข้อสรุปการแก้ไขปัญหาทางการขายจากบริบทเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย และนำมาทำ Workshop

### ผู้เข้าฝึกอบรม

พนักงานขายทุกระดับรวมทั้งพนักงานขายใหม่

อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร ค่าวิทยากร อาหารกลางวัน วัสดุบัตร)

| ค่าอบรม                 | ราคาก่อน VAT | VAT 7%     | ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% | ราคาสุทธิ    |
|-------------------------|--------------|------------|----------------------|--------------|
| ค่าสัมมนา ราคาท่านละ    | 3,900        | 273        | 117                  | 4,056        |
| <b>สมัคร 3 ท่าน ๑ละ</b> | <b>3,500</b> | <b>245</b> | <b>105</b>           | <b>3,850</b> |
| <b>Zoom ราคาท่านละ</b>  | <b>2,900</b> | <b>203</b> | <b>87</b>            | <b>3,016</b> |

### วิธีการชำระเงิน

- เช็คขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เอสเอสอาร์ ควอลิตี้ เซ็นเตอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (สำนักงานใหญ่)

หรือโอนเข้าบัญชีออมทรัพย์..

- ธ.กสิกรไทย สาขามักขีรังสิตคลอง 3 เลขที่ 892-2-16751-7

\*หมายเหตุ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3%

สำหรับลูกค้า Onsite ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวัน ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

สนใจหลักสูตรหรือบริการของเรา สามารถติดต่อได้ที่ :

บริษัท เอสเอสอาร์ ควอลิตี้ เซ็นเตอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด (สำนักงานใหญ่)

29/266 หมู่ที่ 2 ตำบลคลองสาม อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี

Tel : 092-835 2953 , 092-775 5853 , 02-102 1898 , FAX : 02-569 6537

E-mail: [ssr.qualitycenter@gmail.com](mailto:ssr.qualitycenter@gmail.com) , Web.: [www.ssrqualitycenter.com](http://www.ssrqualitycenter.com)