



Consulting & Training  
Quality Center ( Thailand ) Co.,Ltd.

บริษัท เอสเอสอาร์ ควอลิตี้ เซ็นเตอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด

Tel.: 092-835 2953, 092-775 5853, 02-102 1898

E-mail:ssr.qualitycenter@gmail.com www.ssrqualitycenter.com

## “เทคนิคปิดการขายลูกค้าองค์กร B2B” (Techniques for closing sales of corporate clients (B2B))

วันอังคารที่ 24 กันยายน 2567  
Zoom Online / โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20



วิทยากร : อ.รัชเดช อติกนิษฐ

โค้ชนักขาย B2B&B2C เคยเป็น กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ.อาร์.พี.เซลล์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด รองผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร บริษัท ฟินอินซัวร์นซ์ โบรคเกอร์ จำกัด และมีประสบการณ์ในการบรรยายธุรกิจการขายหลายธุรกิจไม่ว่าจะเป็น สถาบันการเงินประกันชีวิตประกันภัย อสังหาริมทรัพย์ วิศวกรรมโรงงาน เคมีภัณฑ์ Modern trade และอื่นๆอีกมากมาย ประสบการณ์บรรยายมากกว่า 17 ปี บรรยายกว่า 80 องค์กรทั้งหน่วยงานรัฐเอกชนและสถาบันการศึกษา มี Facebook Fanpage ที่มีผู้ติดตามกว่า 55,000 คน

ก.ย	ต.ค	พ.ย
อ.24	อ.22	อ.26

### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันบริษัทผู้ผลิตวัตถุดิบ สินค้าและบริการต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นบริษัท หรือโรงงานผลิตสินค้าที่ผลิตรวละมาก ๆ จำเป็นต้องมีบุคคลที่จะสามารถนำวัตถุดิบหรือสินค้านั้นไปจำหน่ายต่อบริษัทที่จะต้องนำสินค้านั้นไปเพิ่มมูลค่าต่อ ไม่ว่าจะเป็นการนำวัตถุดิบหรือสินค้านั้นนำไปสร้างเป็นสินค้าใหม่ที่จะเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับบริษัทลูกค้า หรือนำสินค้าที่มีปริมาณมาก ๆ ในลักษณะการขายส่ง นำไปขายบริษัทลูกค้าที่ดำเนินกิจการขายปลีกอีกต่อหนึ่ง หรือ เป็นขายขายสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทลูกค้า ไม่ว่าจะอย่างไรอย่างหนึ่งเราลูกค้านี้ว่า ลูกค้าองค์กร แต่การขายในลักษณะนี้จำเป็นต้องมีพนักงานขายที่มีความรู้ความสามารถในระดับสูง และต้องมีความพร้อมและน่าเชื่อถือเพียงพอที่จะสามารถปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้ เพราะเป็นการขายสู่ลูกค้าองค์กร ดังนั้นจึงทำหลักสูตรนี้มาเพื่อเตรียมพนักงานขายที่ต้องขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าองค์กร ให้มีความพร้อมเพียงพอที่จะปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

### วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจในการขายลูกค้าองค์กรทั้งรูปแบบการขาย และความแตกต่างระหว่างลูกค้าองค์กร กับลูกค้าบุคคล
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคุณในฐานะนักขายลูกค้าองค์กร
3. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจการเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้าองค์กรด้วยหลักการพัฒนา

ศักยภาพการขาย KASH

## วัตถุประสงค์ (ต่อ)

4. ผู้เข้าอบรมจะได้รับการป้กหมุดความคิดบวกต่อเป้าหมายชีวิตเพื่อขับเคลื่อนยอดขายกลุ่มลูกค้าองค์กร และได้รับการ

ปลดล้อกความคิดความเป็นไปไม่ได้ให้คิดเพื่อเติบโตอีกครั้ง

5. ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ความเข้าใจจุดขายของสินค้าของบริษัทตนเองเพื่อขับเคลื่อนยอดขายกลุ่มลูกค้าองค์กร

6. ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ความเข้าใจทักษะการขายให้พร้อมเพื่อขับเคลื่อนยอดขายกลุ่มลูกค้าองค์กร และการตอบข้อ โต้แย้ง

7. ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ความเข้าใจการบริหารเป้าหมายยอดขายเพื่อขับเคลื่อนยอดขายให้ทะลุเป้าในการขายลูกค้าองค์กร

8. ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกการขายจริงๆ จากการ Role-Play การขาย

## เนื้อหาหลักสูตร

1. Workshop 1 : เช้คความเข้าใจการขายแบบลูกค้าองค์กร

2. การขายลูกค้านิติบุคคลคืออะไร ? รูปแบบการขายเป็นอย่างไร ? ความแตกต่างระหว่างนักขายลูกค้าองค์กร และ นักขายลูกค้าบุคคล

3. บุคคลที่เกี่ยวข้องกับคุณในฐานะนักขายลูกค้าองค์กร

4. Workshop2 :การเตรียมตัวเองก่อนเข้าพบลูกค้าองค์กรด้วยหลักการพัฒนาศักยภาพการขายKASH

5. ปรับทัศนคติต่อเป้าหมายชีวิตเพื่อขับเคลื่อนยอดขายลูกค้าองค์กร

6. Workshop 3: ปลดล้อกความคิด (เรื่องทัศนคติ)

7. การหาจุดขายของสินค้าเพื่อขับเคลื่อนยอดขายลูกค้าองค์กร และ Workshop 4 : FAB

8. เสริมทักษะการขายให้พร้อมเพื่อขับเคลื่อนยอดขายลูกค้าองค์กร และการตอบข้อโต้แย้ง

9. การบริหารเป้าหมายยอดขายลูกค้าองค์กรเพื่อขับเคลื่อนยอดขายให้ทะลุ 100%อย่างยั่งยืน

10. Role Play การขายผ่านจอทย์

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

พนักงานขายทุกระดับ, พนักงานขายที่ต้องขายลูกค้าองค์กร ,ลูกค้าบริษัท ห้างร้าน ,ลูกค้าองค์กร

วิธีการอบรม การบรรยาย การทำ Workshop กิจกรรมปลดล้อกความคิด

ระยะเวลาการอบรม Public & In house & In house online 6 ชั่วโมง , Public Online 6ชั่วโมง (รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสารการบรรยาย อาหารกลางวัน เครื่องดื่มตลอดการอบรม)

ค่าอบรม	ราคา ก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
สมัคร 1 ท่าน	3,900	273	117	4,056
สมัคร 3 ท่านๆละ	3,500	245	105	3,640

**ค่าอบรม Online /ราคาท่านละ 2,500 บาท (ไม่รวม VAT 7%)**

\*หมายเหตุ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้ ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %