



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

## “เทคนิคการขายที่สามารถโน้มน้าวให้ลูกค้าให้ตัดสินใจซื้อ” (Sales techniques that can convince customers to make buying)

### วันอังคารที่ 3 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 ฟินอินซัวร์นส์ โบรคเกอร์ จำกัด และมีประสบการณ์ในการบรรยายธุรกิจการขายหลายธุรกิจไม่ว่าจะเป็น สถาบันการเงินประกันชีวิตประกันภัย อสังหาริมทรัพย์ วิศวกรโรงงาน เคมีภัณฑ์ Modern trade และอื่นๆอีกมากมาย ประสบการณ์บรรยายมากกว่า 17ปี บรรยายกว่า 80 องค์กรทั้งหน่วยงานรัฐเอกชนและสถาบันการศึกษา มี Facebook fanpage ที่มีผู้ติดตามกว่า 55,000 คน

ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค
0.3	0.1	0.5	0.3

### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยการขายสินค้าและบริการ "ฝ่ายขาย" จะต้องกระตือรือร้นมากขึ้นในการใช้ทักษะและเทคนิคต่าง ๆ เพื่อตอบสนองเป้าหมายที่ได้รับ และในขณะที่ธุรกิจต่าง ๆ ในปัจจุบันก็มักจะมีคู่แข่งหลายองค์กรเสมอ การรู้จักผลิตภัณฑ์ของตนเองและสามารถถ่ายทอดออกมาเป็นประโยคการขายที่ทรงพลัง บวกกับเทคนิคการโน้มน้าวจิตใจลูกค้าให้อยากซื้อสินค้าและบริการนั้น ๆ จึงเป็นสิ่งสำคัญบวกกับการบริหารเป้าหมายยอดขายที่มีทิศทางที่ชัดเจน ฝ่ายขายควรได้รับการพัฒนาวิธีการวางแผนการขาย พัฒนาความรู้และทักษะ ให้มีความสามารถที่เพิ่มมากขึ้น จึงจัดทำหลักสูตรนี้เพื่อเพิ่มขีดความสามารถฝ่ายขายให้มากยิ่งขึ้น นำมาซึ่งยอดขายที่เพิ่มขึ้น

### วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจปัญหาอุปสรรคการขายสินค้าของคุณ
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจการขายด้วยทฤษฎี PSP (Present Selling Planning)
3. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการสร้างจุดขายของผลิตภัณฑ์ตนเองให้ดูน่าสนใจได้
4. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการขายโดยใช้บทการขายที่ทางพลัง และแนวทางการตอบข้อโต้แย้งที่ดี
5. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการบริหารเป้าหมายการขายอย่างมีทิศทางที่ชัดเจนได้

## เนื้อหาหลักสูตร

1. วิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคการขายสินค้าของคุณ
2. เทคนิคการขายด้วยทฤษฎี PSP(Present Selling Planning)
3. เทคนิคการนำเสนอจุดขายลูกค้าด้วย ทฤษฎี FAB
4. เทคนิคการขาย และสร้างบทการขายที่ทรงพลัง และแนวทางตอบข้อโต้แย้ง
5. การบริหารเป้าหมายยอดขายด้วยจำนวนกิจกรรมการขาย

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

พนักงานขายทุกธุรกิจ (ทั้งแบบพนักงานประจำ และแบบอิสระ)

วิธีการอบรม อบรมผ่าน Online หรือ Classroom ทั้งแบบ Public และ In-house training การบรรยาย การทำ Workshop กิจกรรมปลดปล่อยความคิด Workshop บทการขายและ Role-Play

ระยะเวลาการอบรม 6 ชั่วโมง (Online In house& Online Public หรือ Classroom Public &In House )

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติคุณิษฐ์ โค้ชนักขาย B2B&B2C ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พยูเด็นเซียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับ ธนาคาร บริษัทสินเชื่อบริษัทประกันภัย บริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย บริษัทโบรกเกอร์ประกันภัย บริษัทเร่งรัดหนี้สิน บริษัทในธุรกิจอุตสาหกรรม ผลิตภัณฑ์และจำหน่ายเครื่องจักรโรงงาน ธุรกิจเหล็ก และอื่น ๆ

อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทย แอช่าประกันชีวิต

ประสบการณ์การบรรยายให้กับสถาบันการเงิน, บริษัทประกันภัย,บริษัทโบรกเกอร์ประกันภัย และบริษัทในธุรกิจ เครื่องใช้ไฟฟ้า อาหารเสริม ผลิตภัณฑ์เกษตร อสังหาริมทรัพย์ เร่งรัดหนี้สิน เคมีภัณฑ์ธุรกิจวิศวกรรมและโรงงาน มากกว่า 14 ปี เพื่อพัฒนาความรู้ ทักษะการขาย เพิ่มยอดขาย และสร้างแรงจูงใจการขาย ตัวอย่าง องค์กรชั้นนำมากมาย บางส่วนที่เคยบรรยาย อาทิ เช่น



ระยะเวลาการอบรม Public & In house & In house online 6 ชั่วโมง , Public Online 6ชั่วโมง(รวม

ค่าวิทยากร ค่าเอกสารการบรรยาย อาหารกลางวัน เครื่องดื่มตลอดการอบรม)

ค่าอบรม	ราคาก่อน 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 %