



หลักสูตร Professional Telesales

หลักสูตร 1 วัน

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขาย พนักงานรับโทรศัพท์ (Telesales) หรือศูนย์บริการลูกค้า (Call Center) และ ทีมขายทางโทรศัพท์ ได้เรียนรู้เทคนิคในการเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้าที่ติดต่อผ่าน โทรศัพท์ ระดมสมอง ทำกิจกรรมประยุกต์การขายและการให้บริการผ่านโทรศัพท์อย่างเป็นระบบ ให้สามารถสร้างยอดขาย และ สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าได้ เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการใช้โทรศัพท์ได้ด้วยตนเอง

เนื้อหาเวลา 09.00-16.00 น.

1. ความสำคัญของการสื่อสารทางโทรศัพท์
2. ความต้องการและพฤติกรรมโดดเด่นของลูกค้าในการใช้โทรศัพท์
3. ขั้นตอนการปฏิบัติด้านการขายและการบริการทางโทรศัพท์
4. เทคนิคการให้บริการที่ประทับใจทางโทรศัพท์ - รวมถึงทักษะการฟัง เน้นใน
5. เรื่องการฟังลูกค้าจบ และให้เข้าใจก่อนตอบไม่ทักท้วงคำถามและตอบไปแบบผิดๆ
6. กิจกรรม "บริการกระชับมิตรผ่านโทรศัพท์"
7. เทคนิคการขายให้น่าสนใจจนลูกค้าไม่ปฏิเสธการฟัง
8. เทคนิคการเตรียมตัวเพื่อขายและให้บริการอย่างมีจิตใจลูกค้า
9. เทคนิคการหาปัญหาและสิ่งที่ค้างคาใจลูกค้า
10. มารยาทและสิ่งที่ควรปฏิบัติ
11. หัตถ์คนดีและ EQ ของพนักงานที่ขายและให้บริการทางโทรศัพท์
12. กิจกรรม "ขายอย่างมีลูกล่อลูกชนผ่านโทรศัพท์"
13. การจัดการข้อร้องเรียน ความไม่พอใจ และคำตำหนิจากลูกค้า
 - เทคนิคการเจรจาต่อรอง, การประนีประนอม, การทำให้ลูกค้าสงบลง
14. การแก้ปัญหาเฉพาะหน้า
15. สรุป คำถาม และ คำตอบ

ประโยชน์ที่จะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการ แนวคิดและเทคนิคด้านการขาย และการให้บริการผ่านโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด แก่องค์กร ทั้งในด้านยอดขายและการสร้างความพอใจให้ลูกค้า

วันพุธที่ 28 ตุลาคม 2558

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบงค็อก (ถนน
วิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

วิทยากร

อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต ผู้บริหารฝ่ายขายและฝ่าย

การตลาด

บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส จำกัด

จากสหรัฐอเมริกา

บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น

จำกัด (มหาชน)

และ บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลม์

(ไทย) จำกัด จากเยอรมนี เป็นต้น

สอบถามและสำรองที่

Tel: 085-9386299 ,02-4646524

Fax: 02-9030080 ต่อ 4326

info@perfecttrainingandservice.com

www.perfecttrainingandservice.com



อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร Professional Telesales

ราคาปกติท่านละ 4,500 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,815 บาท

สมัครก่อนวันที่ 22 ตุลาคม 2558 **พิเศษ** ท่านละ 4,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียน

แบบฟอร์มสำหรับลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อหน่วยงาน / บริษัท.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ ต่อ โทรสาร

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ที่อยู่ 16/54 แขวงสามยุค เขตบางขุนเทียน

กรุงเทพฯ 10150 Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เชื้อชีวิตครอบครัวส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธมณฑล สาย 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและโปรดแนบใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง