Perfect Training & Service Co.,Ltd.
บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

หลักสูตร เทคนิคการขายเพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

วันที่ 29 สิงหาคม 2560 เวลา 09.00 – 16.00 น.
ณโรงแรมอไรัซ สุขุมวิท 26

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันด้านธุรกิจที่รุนแรง องค์กรต่างๆ ต้องเร่งพัฒนาศักยภาพของพนักงานขายให้มีทั้งประสิทธิภาพและประสิทธิผลตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ดังนั้นพนักงานขายที่จะประสบความสำเร็จจึงต้องเข้าใจกระบวนการขายในอาชีพงานขาย มีบุคลิกภาพที่สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า มีความรู้รอบตัวและรู้ลึกเกี่ยวกับธุรกิจที่สามารถให้คำแนะนำลูกค้า รวมถึงมีทักษะการสื่อสารที่ยอดเยี่ยม

หลักสูตรนี้จึงถูกออกแบบมาเพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการของกระบวนการขายซึ่งผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้เทคนิคและกระบวนการขายของการเป็นนักขายมืออาชีพ เพื่อนำเสนอสินค้าที่ตรงใจ เรียนรู้วิธีการจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้าอย่างสร้างสรรค์ และการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิผล

วัตถุประสงค์

- ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกระบวนการขายอย่างนักขายมืออาชีพ
- สามารถวิเคราะห์ลูกค้า เพื่อการนำเสนอการขายที่ตรงใจได้อย่างมืออาชีพ
- เข้าใจแนวทางในการค้นหาความต้องการของลูกค้า
- สามารถวิเคราะห์จุดเด่นของสินค้า และหาจุดขายของสินค้าที่เหนือคู่แข่งได้
- พัฒนาเทคนิคการขจัดข้อข้องใจเพื่อนำลูกค้าไปสู่การปิดการขาย
- เรียนรู้เทคนิคการติดตามลูกค้าอย่างมืออาชีพ

หัวข้ออบรมสัมมนา เวลา 09:00-16:00 น.

1) ศิลปะการขายสินค้าให้ได้ราคา
2) ล้วงลับ "กลลวงการขาย" ให้ได้ยอด
3) "ยอดขายทะลุเป้า" ต้องรู้หลักจิตวิทยา
4) "Customer's RAT"ลูกค้าคือหนู ต้องจับหนูให้อยู่หมัด
5) 4 Tools การใช้ 4 อาวุธเพื่ออ่านเกมขายเพิ่มยอด
6) Customer Insight เทคนิคการอ่านพฤติกรรมลูกค้าแบบ FBI
7) ปรับจุดยืนสร้างสัมพันธ์ก่อนซื้อขาย
8) เสกมนตร์ลับสร้างความต่างทางการขาย
9) Benefit วิเคราะห์จุดเด่นของสินค้าและสิ่งที่ลูกค้าสนใจ
10) "กระจก" สะท้อนข้อข้องใจขจัดข้อโต้แย้ง
11) การสวนกลับเชิงบวกพิชิตใจ
12) เจรจาและปิดการขายทรงพลัง
13) Close Selling ปิด ตัด จบ 3 เทคนิคสร้างยอดขาย
14) ไพ่ 3 ใบ สู่การโน้มน้าวให้สำเร็จ
15) กลยุทธ์สรุปการขายแบบนักขายขั้นเทพ
16) กลยุทธ์ "ด้ายแดงแห่งสัมพันธ์" CRM

กิจกรรม

- การขายสินค้า - การอ่านพฤติกรรมลูกค้า - การนำเสนอความต่างด้านการขาย - การเจรจาและปิดการขาย

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูลย์กุล

Tel: 02-0445895 , 085-938-6299 Fax.02-9030080 ต่อ 4326
E-Mail : info@perfecttrainingandservice.com www.perfecttrainingandservice.com

Perfect Training & Service Co.,Ltd.
บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร เทคนิคการขายเพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

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

สมัครก่อนวันที่ 25 สิงหาคม 2560 เหลือเพียง! ท่านละ 4,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....
2. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....
3. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....
4. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....
5. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

โทรศัพท์ ..... เบอร์ต่อ..... โทรสาร .....

หมายเหตุ .....

Perfect Training & Service Co.,Ltd.
บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-0445895 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

การแจ้งยกเลิก : ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธุรการ ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง