

Sales Booster ภาพลักษณ์เื้อพยอดขาย



วันศุกร์ที่ 7 ตุลาคม 2565

ณ โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20

หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

ลูกค้าซื้อตัวเราก่อนสินค้า"

หลายครั้งที่สินค้าคุณสมบัติเป็นเลิศแต่กลับปิดยอดขายไม่ได้ เพราะนักขายขาดความน่าเชื่อถือ ไม่มีปฏิสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าไม่สามารถสร้างความประทับใจ มีทัศนคติการขายเชิงลบจนทำให้ลูกค้าเปลี่ยนใจไปซื้อสินค้าคู่แข่ง ในขณะที่เดียวกันสินค้าที่ธรรมดากลับทำกำไรได้อย่างมาก เพราะนักขายเข้าถึงจิตใจลูกค้าสนทนาได้อย่างราบรื่น แม้ว่าแทบไม่ได้พรีเซนต์สินค้าเลยด้วยซ้ำไป



สิ่งเหล่านี้ไม่ใช่ความสามารถเฉพาะตัว แต่เป็นทักษะ ภาพลักษณ์นักขายที่สามารถฝึกฝนได้ ไม่ว่าคุณอยู่ในวงการใดก็ตาม คุณไม่อาจปฏิเสธการขายได้เลย "พิชิตใจได้ในครั้งแรก ปิดยอดขายง่ายๆ คุณก็ทำได้!"



เนื้อหาหลักสูตร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop เวลา 09:00 น.-16:00 น.

ปัญหาที่เกิดขึ้นกับนักขาย

- ขายแล้วไม่ประทับใจลูกค้าไม่ซื้อหรือกลับใช้บริการอีก
- ขายโดยขาดศิลปะการพูดสร้างความสัมพันธ์ที่ดี สร้างความไม่พอใจ
- ขายสินค้าคุณภาพแต่มีบุคลิกภาพไม่น่าเชื่อถือ ขัดแย้งกับแบรนด์

หลักสูตร Sale Booster จะทำให้คุณเป็นนักขายที่...

- เป็นตัวเลือกรดับ 1 ในใจลูกค้าเสมอ
- สร้างความภักดีต่อแบรนด์สินค้าเกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อ
- มีภาพลักษณ์น่าเชื่อถืออย่างมืออาชีพเหมาะกับแบรนด์

คุณจะได้เรียนรู้หลักการ...

- ลูกค้าซื้อตัวเราก่อน
- เรากำลังขายอะไร?
- บันทึกรูปเป็นแบรนด์
- ภาพลักษณ์นักขายมือโปร
- ภาษากาย... ประสาเซลล์
- การฟังเชิงรุก
- การขายเหนือความคาดหวัง
- ชนะใจลูกค้า 4 ประเภท

รูปแบบการฝึกอบรม

- ฝึกปฏิบัติทักษะการขายโดยจำลองสถานการณ์จริง
- วิเคราะห์สไลด์แบรนด์ตั้งให้สอดคล้องกับผลิตภัณฑ์
- เรียนรู้ผ่านกิจกรรมหลากหลาย เกม VDO Workshop Teamwork ในบรรยากาศสนุกสนานเป็นกันเอง

ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 4,500 บาท ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 % เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้ ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

*****สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใ้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป**

วิทยากร

อาจารย์ญาณิมา ศรีมงคล

ตำแหน่งทางวิชาการ ที่ปรึกษาภาพลักษณ์ การศึกษา

- ปรียญตรี : วารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชนสาขาวิทยุและโทรทัศน์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ประสบการณ์ทำงาน

- บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) พนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน ชั้นธุรกิจ
- สถานีโทรทัศน์ไอทีวี ผู้ประกาศข่าวพยากรณ์อากาศ / ผู้สื่อข่าว

Sales Booster ภาพลักษณ์ไอพยอดขาย

วันศุกร์ที่ 7 ตุลาคม 2565

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและความสะดวกแก่ผู้เข้าสัมมนา กรุณากรอกรายละเอียดให้ครบทุกช่อง

ชื่อบริษัท _____ ประเภทธุรกิจ _____

สำนักงานใหญ่ สาขาที่ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ที่อยู่ _____

ผู้ประสานงาน _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ โทรสาร _____

1. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

2. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

3. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

จำนวนผู้เข้าสัมมนา	อัตราค่าสัมมนา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3%	สุทธิ
1 ท่าน	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00

สมัครก่อนวันที่ 30 กันยายน 2565 เหลือเพียง!

1 ท่าน	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00
--------	----------	--------	--------	----------

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ 085-938-6299, 082-4235915

ลงทะเบียนสำรองที่นั่ง

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง

> อีเมล brainassetsale1@gmail.com



วิธีการชำระเงิน

- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาน้ำพุ
- เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- เช็คขีดคร่อมส่งจ่ายบริษัท เบรินแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบรินแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)
99/63 ซอยพุทธบูชา 36 แยก 1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ
10140

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี: 0105563158712

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 15 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 10 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น

หมายเหตุ เมื่อชำระค่าสัมมนาเรียบร้อยแล้วโปรดส่งใบPay-in เพื่อเป็นหลักฐานการยืนยัน