



Sales Increasing Strategies

กลยุทธ์ในการเพิ่มยอดขาย

Duration: 1 day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

ในช่วงสภาวะเศรษฐกิจกำลังฟื้นตัว การขายแบบ B2B (สินค้าอุตสาหกรรม) หรือธุรกิจธุรกิจจะมีบทบาทสำคัญอย่างมากต่อการมีส่วนร่วมในการฟื้นตัวทางด้านเศรษฐกิจ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่นักขายในวงการธุรกิจแบบ B2B จะต้องรับรู้บทบาทที่แท้จริงของตนเอง อีกทั้งเทคนิคที่จะนำไปพัฒนาการขายของตนให้มีประสิทธิภาพและสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้เล่นอื่นในวงการธุรกิจแบบ B2B จนถึงธุรกิจขนาดใหญ่ระดับโลก

วัตถุประสงค์:

- เพื่อสร้างพื้นฐานที่ถูกต้องในการขายแบบธุรกิจธุรกิจ
- เสริมสร้างทักษะการขายแบบมืออาชีพแก่ทีมขายสินค้าแบบธุรกิจธุรกิจหรือสินค้าอุตสาหกรรม
- เสริมเคล็ดลับในการจัดการกับการสั่งซื้อและผู้สั่งซื้อของลูกค้าที่เป็นธุรกิจ
- เพิ่มทักษะในการเจรจาต่อรองกับลูกค้าที่เป็นธุรกิจประเภทต่างๆ หรือหน่วยราชการ

หัวข้อการสัมมนา:

- การวิเคราะห์ส่วนผสมด้าน IMC เกี่ยวกับการตลาดแบบ B 2 B
- ความแตกต่างระหว่าง B 2 B กับ Consumer Marketing
- ปัจจัยการเลือกและวิเคราะห์ช่องทางการจัดจำหน่าย
- พฤติกรรมผู้ซื้อและกลยุทธ์
- แนวคิดและผู้ร่วมขบวนการขายแบบ B 2 B
- วงจรการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
- การทำ SWOT Analysis สำหรับพนักงานขาย
- ความแตกต่างระหว่าง Sales Forecast, Sales Objective และ Sales Target
- หากคุณขายสินค้าจนส่วนแบ่งทางการตลาดของคุณเกือบเต็ม 100% คุณจะทำอย่างไรต่อไปดี
- อุปสรรคที่จำกัดความสามารถในการขายของนักขาย
- สูตรการตลาดยุคใหม่ที่มีนักขายต้องใช้ กฎ 20:80 ต่างจากกฎ 10:90 อย่างไร
- นักขายผู้รักษา/ทำลายสถิติ
- เทคนิคการเพิ่มยอดขายและการสร้าง Sales Productivity
- ลูกเล่นการใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการเสนอขาย
- กลยุทธ์การเป็นที่ปรึกษาให้ลูกค้าประเภทร้านค้า/ช่องทางจัดจำหน่าย
- องค์ประกอบและคุณสมบัติของการเป็นนักขายเชิงปรึกษา
- สูตรการสร้าง Sales Performance



- การเตรียมตัวของนักขายเฉพาะบุคคลและข้อมูลเพียงพอแล้วหรือ??
- การเรียนรู้พฤติกรรมและภาษากายของลูกค้าก่อนเข้าพบ
- กระบวนการของการขาย (Selling Process)
 - การค้นหาซื้อลูกค้า (Prospecting)
 - การเตรียมข้อมูลของลูกค้าก่อนเข้าพบ (Pre-Approach)
 - การขออนัดพบลูกค้า (Approach)
 - การเสนอขายสินค้า / บริการ (Sales Presentation)
 - การจัดการข้อโต้แย้ง (Objections)
 - การปิดการขายให้ได้ (Close Sales)
 - การให้บริการหลังการขาย (Follow-up)
- การวัดผลการขายของลูกค้า Key Account ของท่าน
- การตั้งมาตรฐานการขายแบบ Quantitative และ Qualitative

เหมาะสำหรับ:

- เจ้าหน้าที่ขายสินค้าแบบธุรกิจสู่ธุรกิจหรือสินค้าอุตสาหกรรม
- หัวหน้าพนักงานขาย
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- กรรมการผู้จัดการ หรือเจ้าของกิจการธุรกิจหรือสินค้าอุตสาหกรรม

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

การศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาดิษศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาเอก การบริหารธุรกิจ จากสหรัฐอเมริกา (PhD in Management, American University of Human Sciences, USA)

ประสบการณ์ทำงาน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้ สตาร์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย)
- รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท โอเอสสภา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสเลย์ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์(ประเทศไทย)จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซาท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โฟร์โมสต์ ฟริสแลนด์ (ประเทศไทย)จำกัด(มหาชน)



BOSTON + NETWORK
The Global Knowledge Network

วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา

วันที่ 23 พฤศจิกายน 2560 เวลา 09.00-16.00 น. ณ โรงแรม จัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON + NETWORK
The Global Knowledge Network



แผนที่ โรงแรม จัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด 573/140 (สำนักงานใหญ่) ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 0-2949-0955/ 0-2318-6891 Fax: 0-2949-0991
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____ ต่อ _____	เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อให้ออกใบกำกับภาษี :โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	

การชำระเงินค่าสัมมนา: สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2949-0955/ 0-2318-6891 ต่อ 104,105,108,109

วิธีการชำระเงิน
<input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารธนชาต สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาแยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____
<input type="checkbox"/> ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
<input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดพนักงาน
หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับ สำเนาการโอนเงินที่ 0-2949-0991 *
*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา
<ul style="list-style-type: none"> • บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่ง ให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น • เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร • ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน
หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน