



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network

Course:

Modern Professional Selling Skills

ทักษะการเป็นนักขายมืออาชีพยุคใหม่

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network



PRACTICAL WORKSHOP

อยากสำเร็จ ต้องขายเป็น
พัฒนาคุณสู่นักขายมืออาชีพยุคใหม่

ด้วยหลักสูตร

MODERN PROFESSIONAL SELLING SKILLS

เรียนรู้กลยุทธ์การเป็นผู้นำตลาด
ศึกษา แนะนำ เทคนิคการขายในยุค
ปัจจุบันที่จะนำคุณสู่มืออาชีพใน
งานขาย เพิ่มผลกำไรให้ธุรกิจสู่
ความสำเร็จ



สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training



www.bostonnetwork.com

02-949-0955





หลักการและเหตุผล:

ในยุคที่การแข่งขันทางธุรกิจรุนแรงและเข้มข้นอย่างไร้ขีดจำกัด การที่ธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้นั้น จะต้องสามารถตอบสนองได้เกินความคาดหวังของผู้บริโภค “นักขาย” จะเป็นผู้นำเสนอสินค้าและบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างชาญฉลาดและใช้ความสามารถโน้มน้าวผู้บริโภค ให้เกิดความพึงพอใจในนวัตกรรมใหม่ๆ ของสินค้าและบริการด้วยจิตทัศน์ที่เป็นเลิศในงานขาย

นักขายมืออาชีพเท่านั้นที่เป็น “หัวหอก” สำคัญของการเพิ่มผลกำไรให้ธุรกิจด้วยกลยุทธ์การวางแผนการขายในมุมมองใหม่ที่เหนือคู่แข่ง หัวใจสำคัญอยู่ตรงที่นักขายต้องสร้างพลัง ทักษะคิด Powerful and Positive Thinking และอุปนิสัยในการขายที่มุ่งความสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพรู้จักการนำเสนอแบบ Perfect Presentation การ Approach ลูกค้าอย่างสร้างสรรค์การจัดการข้อโต้แย้ง และเทคนิคการโน้มน้าวใจลูกค้า เพื่อปิดการขายอย่างมืออาชีพแบบ Early and Often

หลักสูตรนี้เป็นการสัมมนาด้วยวิทยากรที่คร่ำหวอดในวงการขายในธุรกิจรายใหญ่มานานนับสิบปี เข้มข้นด้วยเนื้อหา แนวคิด และเทคนิคใหม่ๆ ในการขาย จึงเหมาะสำหรับ ผู้บริการงานขายทุกสาขาอาชีพ อาชีพผู้บริหารการตลาด เจ้าของกิจการและผู้สนใจทั่วไป ที่ต้องการเป็นมืออาชีพในงานขายและต้องการเพิ่มผลกำไรให้ธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อบรรยาย:

- กลยุทธ์การเป็นผู้นำตลาด
- เส้นทางเดินกิจกรรมทางการตลาด
- มุมมองใหม่ของการขาย
- การขายเชิงกลยุทธ์ (Workshop)
- พลังการขายและสไตล์การขาย
- การเตรียมตัวทางใจสำหรับการขาย
- ทักษะคิดในการขาย
- อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย 4 ประการ
- การเข้าพบลูกค้าแบบสร้างสรรค์
- การเข้าพบลูกค้า APPROACH
- การเริ่มต้นแนะนำสินค้าแบบมีผลในการสร้างสรรค์
- ผลประโยชน์ที่ลูกค้าต้องการ SPACED
- การเสนอขายอย่างสมบูรณ์แบบ PERFECT
- เทคนิคการโน้มน้าวใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งแบบ YQ BAR ADC
- การปิดการขายแบบ EARLY AND OFTEN

เหมาะสำหรับ:

- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย การตลาด ผู้จัดการฝ่ายขาย/ผลิตภัณฑ์/การตลาด ผู้ประกอบการและผู้สนใจทั่วไป



รูปแบบการบรรยาย:

- การฝึกอบรมจะเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางโดยจะเน้นการทำ Workshop และ มี VDO ประกอบการสัมมนา

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

การศึกษา

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

ประสบการณ์ทำงาน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้สตาร์อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด
- รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท โอเอสเอส จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสท์เล่ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ (ประเทศไทย) จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เปปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โฟร์โมสต์ ฟรี้แลนด (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 15 พฤศจิกายน 2566 เวลา 09.00 - 16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า

(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

2. เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891, 086 337 8266, Email: seminar@bostonnetwork.com และ Line ID: @bostonnetwork



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network

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 (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 02-949-0955, 02-318-6891 Fax: 02-949-0991
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

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

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

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 02-949-0955, 02-318-6891 ต่อ 104, 105, 108, 109

วิธีการชำระเงิน

โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ธนาคารที่เอ็มบีธนาคาร สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่

ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

จ่ายเงินสดพนักงาน

ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax พร้อมสำเนาการโอนเงินที่ 02-949-0991

โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา

- 1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น
- 2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร
- 3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน

หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน