



Course:

Modern Professional Selling Skills

ทักษะการเป็นนักขายมืออาชีพยุคใหม่

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล

ในยุคที่การแข่งขันทางธุรกิจรุนแรงและเข้มข้นอย่างไร้ขีดจำกัด การที่ธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้นั้น จะต้องสามารถตอบสนองได้เกินความคาดหวังของผู้บริโภค “นักขาย” จะเป็นผู้ที่นำเสนอสินค้าและบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างชาญฉลาดและใช้ความสามารถโน้มน้าวผู้บริโภค ให้เกิดความพึงพอใจในนวัตกรรมใหม่ๆ ของสินค้าและบริการด้วยจิตทัศน์ที่เป็นเลิศในงานขาย

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

หลักสูตรนี้เป็นการสัมมนาด้วยวิทยากรที่คร่ำหวอดในวงการขายในธุรกิจขายใหญ่มานานนับสิบปี เข้มข้นด้วยเนื้อหา แนวคิด และเทคนิคใหม่ๆ ในการขาย จึงเหมาะสำหรับ ผู้บริการงานขายทุกสาขาอาชีพ อาชีพผู้บริหารการตลาด เจ้าของกิจการและผู้สนใจทั่วไป ที่ต้องการเป็นมืออาชีพในงานขายและต้องการเพิ่มผลกำไรให้ธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อบรรยาย

- กลยุทธ์การเป็นผู้นำตลาด
- เส้นทางเดินกิจกรรมทางการตลาด
- มุมมองใหม่ของการขาย
- การขายเชิงกลยุทธ์ (Workshop)
- พลังการขายและสไตล์การขาย
- การเตรียมตัวทางใจสำหรับการขาย
- ทักษะคิดในการขาย
- อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย 4 ประการ
- การเข้าพบลูกค้ำแบบสร้างสรรค์
- การเข้าพบลูกค้ำ APPROACH
- การเริ่มต้นแนะนำสินค้าแบบมีผลในการสร้างสรรค์
- ผลประโยชน์ที่ลูกค้ำต้องการ SPACED
- การเสนอขายอย่างสมบูรณ์แบบ PERFECT
- เทคนิคการโน้มน้าวใจลูกค้ำ
- 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

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

ประสบการณ์ทำงาน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้ สตาร์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย)
- รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท โอสภสกา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสท์เล่ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์(ประเทศไทย)จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เข้าที่อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โฟร์โมสต์ ฟรีสแลนด (ประเทศไทย)จำกัด(มหาชน)

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 21 เมษายน 2564 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 ไข้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network

แผนที่ โรงแรมจัสมีนซิตี (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 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: _____	ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ให้ระบุในใบกำกับภาษี: _____	

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

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