

“
 อย่าให้ระยะห่างเป็นอุปสรรคในการขาย
 และการสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า
 ”
 ต้องหยุดชะงักลง ในยุค Social Distancing

เทคนิคการขายแบบ Social Distancing



อังคาร - พุธ
10 - 11 พ.ย. 63



13.30 - 16.00 น.



Module 1

- แนวคิดและทัศนคติสำหรับนักขายแบบ Social Distancing
- การเปลี่ยนแปลงไปของโครงสร้างผลต่อพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของเราและลูกค้า
- เข้าใจธรรมชาติของลูกค้า และ การหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
- วิธีการเตรียมพร้อมสำหรับการขายผ่าน Virtual Conference
- คุณค่า ของการนำเสนอขายและการส่งมอบคุณค่าของสินค้าและบริการแบบ New Normal

Module 2

- เทคนิคการสร้างบทสนทนาผ่าน Online Application
 - การพัฒนาสายสัมพันธ์สำหรับลูกค้าเดิม
 - การสร้างสายสัมพันธ์สำหรับลูกค้าใหม่
- วิธีการสำหรับสื่อสารกับลูกค้าบน Platform Online (Sales Communication)
- หัวใจสำคัญของการปิดการขายแบบไม่ได้พบหน้ากัน
- Do and Don't ในการนำเสนอขายผ่าน Virtual Conference
- กรณีศึกษา และตัวอย่างจากหลากหลายธุรกิจ

ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

โดย คุณนริศรา เชี่ยวพัฒนาเจริญ



1 ชื่อ
 ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
 E-mail

2 ชื่อ
 ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
 E-mail

3 ชื่อ
 ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
 E-mail
 ชื่อบริษัท/องค์กร
 สำนักงานใหญ่ สาขา
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี
 ประเภทธุรกิจ
 ที่อยู่
 ชื่อผู้ประสานงาน
 ตำแหน่ง/ฝ่าย
 โทรศัพท์ มือถือ
 โทรสาร
 E-mail

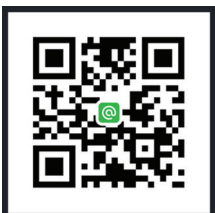
สนใจสมัครหลักสูตร สามารถสมัครได้ 2 ช่องทาง

1. สมัครผ่านทาง Website โดยสแกน QR Code เพื่อกดกรอกใบสมัครที่

www.sbdc.co.th



2. สมัครผ่านช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)