

“อย่าให้ระยะห่างเป็นอุปสรรคในการขาย
และการสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า
”
ต้องหยุดชะงักลง ในยุค Social Distancing



31 พ.ค. 2565



08.30 - 16.00 น.



เทคนิคการขายแบบ Social Distancing

Module 1

- แนวคิดและทัศนคติสำหรับนักขายแบบ Social Distancing
- การเปลี่ยนแปลงไปของโครงสร้างผลต่อพฤติกรรม
ที่เปลี่ยนแปลงไปของเราและลูกค้า
- เข้าใจธรรมชาติของลูกค้า และ การหาความต้องการที่แท้จริง
ของลูกค้า
- วิธีการเตรียมพร้อมสำหรับการขายผ่าน Virtual Conference
- คุณค่า ของการนำเสนอขายและการส่งมอบคุณค่าของสินค้า
และบริการแบบ 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

Managing Director, Growth Trading and Solution Co.,Ltd.

Manager, Goal Partner Worldwide Network, Malaysia

ประสมการณิการทำงาน

Customer Consultant บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด(มหาชน)

Product Partner บริษัท เอสซีจี เอิ๊กซ์พีเรียนซ์ จำกัด



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

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่ยื่นใบสมัครที่นั่งล่วงหน้าก่อน)