หลักสูตร ยกระดับทักษะมุ่งสู่การสร้างทีมขายที่แข็งแกร่ง

zoom

RESKILL

YOUR CREW TO BE A STRONG SALES

“อัพเกรดทักษะการขาย สู่การเป็นสุดยอดนักขายมือโปร”

หากหน่วยงานที่ให้บริการลูกค้าหรือฝ่ายปฏิบัติการต่าง ๆ ได้เรียนรู้ทักษะใหม่ทางด้านการขาย (Reskill selling) ก็จะเป็นหนึ่งกลยุทธ์สำคัญที่ช่วย **สร้างยอดขาย** ให้กับองค์กรได้อย่างไม่ยาก เนื่องจากพนักงานในกลุ่มนี้ได้ติดต่อ (Engagement) และให้การช่วยเหลือลูกค้าอยู่ตลอดเวลา แทนที่จะให้ภาระในการสร้างยอดขายอยู่ที่พนักงานขายเพียงแผนกเดียว

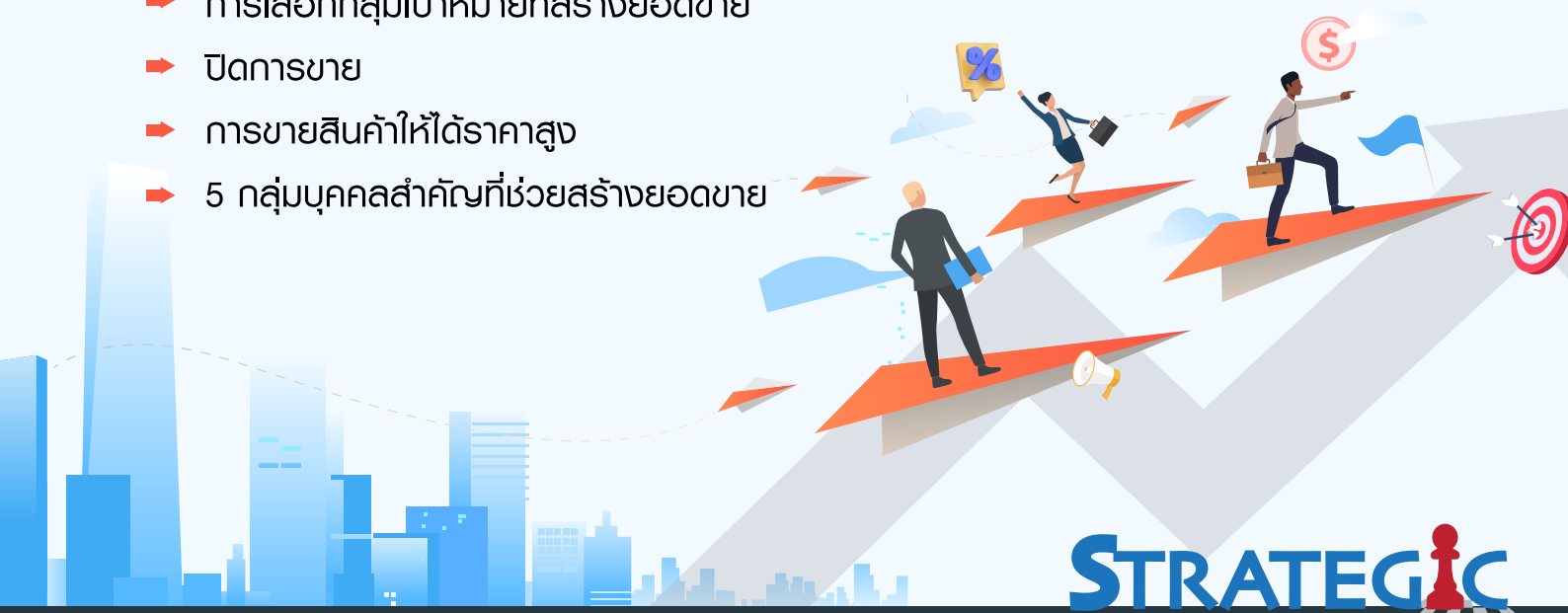
หลักสูตรนี้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาทุกท่าน (ฝ่ายปฏิบัติการและสนับสนุนงานขาย) ได้เรียนรู้ทักษะใหม่ทางด้านการขาย (Reskill selling) เพื่อจูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าและบริการในทุกครั้งที่ได้ติดต่อกับลูกค้า นอกจากนั้นยังได้เรียนรู้เครื่องมือต่าง ๆ ทางการขายรวมถึงเทคนิคในการสร้างสายสัมพันธ์เพื่อ**สร้างความสำเร็จในการขาย** โดยเนื้อหาการอบรมสัมมนาจะเน้นหนักในเรื่องการนำความรู้จากการอบรมสัมมนาไปประยุกต์ใช้มากกว่าเรียนรู้แต่เพียงภาคทฤษฎี

COURSE OUTLINE

18 ก.พ. 65

09.00-16.00 น.

- กระบวนการที่สร้างความสำเร็จในการขาย
- เทคนิคการเข้าหาลูกค้าเพื่อสร้างยอดขาย
- 3 ประเด็นสำคัญที่ “ต้องรู้” ก่อนเข้าพบลูกค้า
- เทคนิคการพูดและการนำเสนอขายสินค้าให้ประสบความสำเร็จ
- 2 เทคนิคของการนำเสนอเพื่อสร้างยอดขาย
- ข้อมูลและรายละเอียดของคู่แข่งขันที่ต้องรู้
- การเลือกกลุ่มเป้าหมายที่สร้างยอดขาย
- ปิดการขาย
- การขายสินค้าให้ได้ราคาสูง
- 5 กลุ่มบุคคลสำคัญที่ช่วยสร้างยอดขาย



STRATEGIC
ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

หลักสูตร

RESKILL YOUR CREW TO BE A STRONG SALES

zoom

Objective

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาโดยเฉพาะให้กับกลุ่มต่างๆ ในองค์กร ไม่ว่าจะเป็นฝ่ายปฏิบัติการรวมถึงฝ่ายสนับสนุนงานขายได้มีทักษะใหม่ในการขาย เพื่อสร้างโอกาสในการเพื่อยอดขายให้กับองค์ เนื่องจากกลุ่มเหล่านี้เป็นกลุ่มที่ได้ติดต่อ (Engagement) กับลูกค้าอยู่ตลอดเวลา โดยผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะได้เรียนรู้หลักที่สำคัญในการขาย การวิเคราะห์ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า และการหาจังหวะเพื่อนำเสนอขายสินค้าได้อย่างเหมาะสม

อ.ไพบูลย์ ล้วนวรวัฒน์

ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญด้านการขาย
การบริหารทีมขาย การตลาด การเจรจาต่อรอง
ทั้งธุรกิจค้าปลีกและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ มามากกว่า 17 ปี

สนใจสมัครหลักสูตร

Line
@strategiccenter

เว็บไซต์
www.sbdc.co.th

18 ก.พ. 65 เวลา 09.00-16.00 น.
ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร
☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี
ประเภทธุรกิจ
มือถือ
ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน
ตำแหน่ง/ฝ่าย
โทรศัพท์ มือถือ
โทรสาร
E-mail

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ขีดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวราทาวน์อินทาวน์ บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ
โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdc.co.th

STRATEGIC
ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ