

หลักสูตร

เทคนิคการสร้างโอกาสในการขาย การรักษาและการขยายฐานลูกค้า

Finding Selling Opportunity and Customer Acquisition & Retention

ทำอย่างไรจึงจะให้ลูกค้าเปิดใจรับฟังข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการของเราได้? ทำอย่างไรจึงจะให้นักขายขายสินค้าได้ตรงกลุ่มลูกค้าที่เราต้องการ? ทำอย่างไรจึงจะขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้นภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง? และทำอย่างไรจึงจะนำเสนอสินค้าได้เหนือคู่แข่ง? นี่คือตัวอย่างของคำถามและปัญหาที่อยู่ในใจของนักขายหลาย ๆ ท่าน ที่ทำให้นักขายหลายท่านไม่ประสบความสำเร็จในการขายสินค้าและบริการ ดังนั้นเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวข้างต้นและเพิ่มโอกาสความสำเร็จในการเสนอขาย ทางสถาบันจึงทำการพัฒนาหลักสูตร “เทคนิคการสร้างโอกาสในการขาย การรักษาและการขยายฐานลูกค้า” ขึ้น

หลักสูตรนี้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อต้องการให้นักขาย ผู้สนับสนุนงานขาย รวมถึงผู้บริหารงานขายได้เรียนทราบถึงเทคนิคและวิธีการต่าง ๆ ในการสร้างโอกาสในการขาย เทคนิคการขาย การรักษาฐานลูกค้า รวมถึงการขยายฐานลูกค้าให้ตรงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อีกทั้งยังทราบถึงคู่แข่งที่แท้จริงที่น่ากลัวของตนเอง นอกจากนี้ยังทราบถึงกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ปัจจุบันที่ใช้ในการเพิ่มยอดขายของสินค้าและบริการ โดยเนื้อหาการอบรมสัมมนาจะเน้นหนักในเรื่อง การนำความรู้จากการอบรมสัมมนา ไปประยุกต์ใช้มากกว่าเรียนรู้แต่เพียงภาคทฤษฎี

COURSE OUTLINE

- 📌 การรักษาและขยายฐานลูกค้าสำคัญไฉน!! (Why customer retention & acquisition!!)
- 📌 กระบวนการที่สร้างความสำเร็จในการขายสินค้าและบริการ
- 📌 ใครคือกลุ่มเป้าหมายที่สร้างยอดขาย
- 📌 เทคนิคในการนำเสนอของนักขายมืออาชีพ
- 📌 เทคนิคการพูดและใช้ภาษาเพื่อสร้างยอดขาย
- 📌 การอ่านสัญญาณในการซื้อของลูกค้า
- 📌 การเพิ่มสัดส่วนความสำเร็จในการขาย (Lead generation)
- 📌 เทคนิคการปิดการขาย
- 📌 กลยุทธ์การรักษาและขยายฐานลูกค้า
- 📌 Workshop “เทคนิคการเข้าหาลูกค้าใหม่และการรักษาฐานลูกค้า”
- 📌 Workshop “นำเสนอขายสินค้าอย่างให้ได้อย่างยอดเยี่ยมและเหนือคู่แข่ง”
- 📌 ทถาม - ตอบ



9 พ.ย. 65



Finding Selling Opportunity and Customer Acquisition & Retention



Objectives

1. ทราบถึงเทคนิคในการเปิดใจลูกค้าก่อนการนำเสนอขายสินค้าและบริการ
2. เรียนรู้ถึงเทคนิคในการระบุ และค้นหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายของสินค้าและบริการ
3. เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าให้โดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่ง
4. เทคนิคการรักษาฐานลูกค้าให้ซื้อสินค้าและบริการต่อไป
5. เทคนิคในการขยายฐานลูกค้าของสินค้าและบริการ
6. สร้างความได้เปรียบและความสำเร็จในการเสนอขายสินค้าและบริการ



อ.ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์

ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญด้านการขาย การบริหารทีมขาย
การตลาด การเจรจาต่อรอง ทั้งธุรกิจค้าปลีกและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ
มากกว่า 17 ปี



Line

@strategiccenter



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

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

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

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



โอนเงินเข้าบัญชี

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



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

1	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
2	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	มือถือ	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
3	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	มือถือ	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
	ชื่อบริษัท/องค์กร	<input type="text"/>
	<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา	<input type="text"/>
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี	<input type="text"/>
	ประเภทธุรกิจ	<input type="text"/>
	มือถือ	<input type="text"/>
	ที่อยู่	<input type="text"/>
	ชื่อผู้ประสานงาน	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	โทรศัพท์	<input type="text"/>
	มือถือ	<input type="text"/>
	โทรสาร	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ

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