หลักสูตร

Total Selling Solutions

ครบเครื่องเรื่องงานขาย รู้ครบ ตอบทุกโจทย์ที่นักขายมืออาชีพต้องรู้

- ปรับแนวคิด แนวทาง เพื่อการขาย แบบมืออาชีพ ในภาวะที่ท้าทาย
- ปัจจัย และองค์ประกอบ ที่จะทำให้ทีมขายสู่ความสำเร็จ
- กระบวนการ การขายแบบมืออาชีพ (Professional Selling Process)
- ปัจจัยที่ต้องคำนึง "ก่อน - ระหว่าง - หลังการขาย"
- เทคนิค ก่อนการขาย ที่มืออาชีพต้องรู้
- หลักคิด แนวทางการทำการขายแบบมืออาชีพ
- คุณสมบัติ ของผู้ขายแบบมืออาชีพ
- เรียนรู้ เรื่องรูปแบบการขาย (Sales Model) เพื่อความเป็นมืออาชีพ
- รูปแบบ แนวทางการขาย ที่ใช้ในตลาด (ลักษณะการขายแต่ละประเภท 10 วิธี)
- เข้าใจเรื่อง รอบวงจรการขาย ตั้งแต่ต้นจนจบ (Sales Cycle Management)

" เปลี่ยน Sales 1 คน ให้เพิ่มยอดขายได้ เท่าตัว ด้วยวิธีลัดแบบไม่ต้องลองผิด เรียนจบสร้างยอดขายได้ทันที "

- เรียนรู้ขั้นตอนการขาย แบบมืออาชีพ เมื่อเข้าขายกับลูกค้าแบบพบตัว (Face to Face Selling)
- เรียนรู้ เทคนิคการขายแบบประสิทธิภาพสูง เพื่อสร้างตัวเลขยอดขายเพิ่มเท่าตัว
- สรุปการเรียนรู้
- แลกเปลี่ยน สอบถาม / ให้คำแนะนำ เพิ่มเติม เพื่อนำวิธีขายไปใช้ทำงานขายให้สำเร็จ

10 Workshops เข้มข้น

แบบ On The Job Coaching

1. การทำการขายทางโทรศัพท์ (Tele-selling)
2. การขายเมื่อลูกค้าติดต่อเข้ามา (Inbound Sales : Call-in / Walk-in)
3. การขายแบบต่อเนื่อง - ขายข้าม (Cross-selling)
4. การขายเพิ่ม (Upselling)
5. การขายแบบไม่ได้นัดหมาย (เข้าพบแบบไม่ได้นัดหมาย – Knock Door)
6. การขายแบบจัดงาน จัดกิจกรรม ออกบูธ (Booth / Event)
7. การขายแบบต้องไปนำเสนอกลุ่มคน (Presentation)
8. การใช้โทรศัพท์ ติดต่อนัดหมายลูกค้าใหม่ (Cold Calling)
9. การขายแบบที่ปรึกษา (Consultative Selling) (ลูกค้าใหม่)
10. การขายลูกค้าเดิม (ขายแบบคู่ค้า หุ้นส่วนธุรกิจ) (Partnership Selling)

วันอังคาร - พุธที่ 20-21 พ.ค. 68 | Swissotel

หลักสูตร

Total Selling Solutions

ครบเครื่องเรื่องงานขาย รู้ครบ ตอบทุกโจทย์ที่นักขายมืออาชีพต้องรู้

Objectives

1. สร้างทัศนคติ และแนวทางการขายแบบมืออาชีพ
2. รู้แนวทาง เทคนิคการทำการขาย และรูปแบบการขายต่าง ๆ อย่างมืออาชีพ
3. เข้าใจในบทบาทของการทำงานขาย และสิ่งที่ต้องพึงปฏิบัติ
4. พร้อมในการทำงานขาย ยุคใหม่ ซึ่งต้องเน้นการขายแบบประสิทธิภาพ
5. เพิ่มยอดขายให้บริษัท ด้วยแนวทางที่ถูกต้อง และเป็นมาตรฐานเดียวกัน

คุณชนะ ก่อกิจกำรร
ผู้คร่ำหวอดในวงการด้านการขาย
ที่มีประสบการณ์มากกว่า 30 ปี
อดีตTop Sale ที่สร้างยอดขายขึ้นกว่า 300%

วันอังคาร - พุธที่ 20-21 พ.ค. 68 | Swissotel

สนใจสมัครหลักสูตร

Line
@strategiccenter

เว็บไซต์
www.sbdc.co.th

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

ค่าธรรมเนียม 13,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

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