

หลักสูตร

Total Selling Solutions

ครบเครื่องเรื่องงานขาย รู้ครบ ตอบทุกโจทย์ที่นักขายมืออาชีพต้องรู้

“ เปลี่ยน Sales 1 คน
ให้เพิ่มยอดขายได้ **เท่าตัว** ด้วยวิธีลัด
แบบไม่ต้องลองผิด เรียนจบสร้างยอดขายได้ทันที ”

10 Workshops เข้มข้น

แบบ **On The Job Coaching**

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

คุณชนะ ก่อกิจกำรร

ผู้คร่ำหวอดในวงการด้านการขาย
ที่มีประสบการณ์มากกว่า 30 ปี
อดีต Top Sale ที่สร้างยอดขายขึ้นกว่า 300%

หลักการและเหตุผล

ในภาวะเศรษฐกิจที่ท้าทายและการแข่งขันทางธุรกิจที่เข้มข้น **"ยอดขาย"** คือคำตอบเดียวที่ทุกธุรกิจต้องการ แต่องค์กรจะเติบโตได้ ต้องเริ่มจาก การยกระดับ "ทีมขาย" ไม่ว่าจะเป็นนักขายมือใหม่หรือมือเก่า การมี **"ระบบและรูปแบบการขาย"** ที่เหมาะสม คือ ปัจจัยสำคัญที่นำไปสู่ความสำเร็จ (Sales Model)

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบโดย **คุณชนะ ก่อกิจการร** ผู้มีประสบการณ์มากกว่า **30 ปี ในการขาย** การบริหารทีมขาย และการเป็นที่ปรึกษาให้กับองค์กรชั้นนำระดับประเทศ ซึ่งได้มีส่วนในการสร้างทีมขายและผู้จัดการฝ่ายขายมาแล้วกว่า 30,000 คนทั่วประเทศ ด้วยความเชี่ยวชาญจากทั้งการลงมือทำจริง และการพัฒนาองค์กรต่าง ๆ จึงถ่ายทอดออกมาเป็นหลักสูตรที่เน้น ผลลัพธ์จริง ใช้งานได้จริง แบบเป็นทางลัด Shortcut ผ่านการเรียนรู้แบบ Workshop เข้มข้น ที่ช่วยให้ผู้เรียนเข้าใจแนวทางการขายอย่างมืออาชีพ โดยไม่ต้องเสียเวลาลองผิดลองถูก

Total Selling Solutions Workshop ให้มากกว่าความรู้เรื่องการขายเป็นหลักสูตรเชิงปฏิบัติ 2 วันที่จะทำให้คุณเข้าใจอย่างลึกซึ้งถึง **"แก่นแท้ของงานขาย"** ผ่านการเรียนรู้ **10 รูปแบบการขายมืออาชีพ** ที่สามารถนำไปใช้ได้จริงในทุกธุรกิจ พร้อมรับ บทพูดขาย (Script: Sales Talk) ที่สามารถนำไปใช้ได้ทันที

และจะช่วยให้พนักงานขาย และผู้บริหารทีมขาย วางระบบการขายอย่างเป็นสากล เพิ่มประสิทธิภาพ และพร้อมรับมือกับการแข่งขันที่สูงขึ้นและภาวะกำลังซื้อที่จำกัด ซึ่งจะทำให้ทีมขายมีทั้งความรู้ ความพร้อม และสามารถดำเนินกระบวนการขายอย่างมีแบบแผนในระดับมืออาชีพ **"เพื่อฝ่าภาวะที่ท้าทายช่วงนี้ให้ถึงเป้าหมาย"**

พร้อมเรียนรู้ เทคนิคการขายแบบประสิทธิภาพ ที่สามารถช่วยให้คุณ เพิ่มยอดขายได้ทันที



วัตถุประสงค์หลักสูตร

สร้างทัศนคติและแนวทางการขายแบบมืออาชีพ



เข้าใจในบทบาทของการทำงานขายและสิ่งที่ต้องพึงปฏิบัติ

เพิ่มยอดขายให้บริษัทด้วยแนวทางที่ถูกต้องและเป็นมาตรฐานเดียวกัน

พร้อมในการทำงานขายยุคใหม่ซึ่งต้องเน้นการขายแบบประสิทธิภาพ

รู้แนวทาง เทคนิคการทำ การขายและรูปแบบการขายต่าง ๆ อย่างมืออาชีพ

เป้าหมาย ผลลัพธ์ที่จะเกิดจากการเรียน

ผู้เรียนจะได้ หลักแนวทางขายแบบมืออาชีพ ที่ถูกต้อง

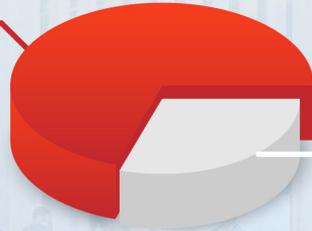
ผู้เรียนจะได้รูปแบบการขาย (มี 10 วิธี) ที่จะนำไปใช้กับธุรกิจตนได้ทันที

ผู้เรียนจะได้เทคนิคการทำขายและรูปแบบการขายต่าง ๆ เพื่อสร้างช่องทางอย่างถูกวิธี

ผู้เรียนจะได้ “คำแนะนำ สอนงาน ในชั้นเรียน” แบบโดยตรงกับธุรกิจของ ตนเพราะวิทยากรจะสอนแบบ “On The Job Coaching” ในฐานะที่วิทยากรเป็นผู้ เชี่ยวชาญชำนาญการ และเป็นที่ปรึกษา เรื่องขาย (Sales Consulting) ชำนาญ การบริหารงานขาย (Sales Management) ทำให้ผู้เรียนเหมือนได้รับการชี้แนะ แนะนำ สอนงาน หรือลงมือช่วยรักษา เป็น แบบ Sales Clinic ใน 2 วันเรียนนี้ ที่จะ ทำให้ “ทีมขายของผู้เรียน หรือธุรกิจของ ผู้เรียน” มี “แนวทาง วิธีการ เพื่อไปสร้าง ยอดขายได้ทันที”

รูปแบบการเรียนรู้

การทำกิจกรรมกลุ่ม
เชิงปฏิบัติ
(Workshop 70%)



การบรรยาย (30%)
/ การเรียนรู้ด้วย
ประสบการณ์ตนเอง

การให้ข้อมูลย้อนกลับและสอนงานโดยวิทยากร (Feedback & Coaching)
กรณีศึกษา (Case Study)

หัวข้อการอบรม และ Workshop ใน 2 วัน

บทนำ – ที่มาที่ไป / เป้าหมาย
วัตถุประสงค์ / รูปแบบ แนวทางการเรียน

ปรับแนวคิด แนวทาง เพื่อการขาย
แบบมืออาชีพ ในภาวะที่ท้าทาย

ปัจจัย และองค์ประกอบที่
จะทำให้ทีมขายสู่ความสำเร็จ

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)



แต่ละประเภท
ลักษณะการขาย 10 วิธี



แก่นสำคัญ
ที่จะทำให้ประเภทการขาย
แต่ละแบบสำเร็จ



นำแนวทาง
เทคนิคการขายแต่ละแบบ
ไปใช้ปฏิบัติ

เทคนิคการขาย แต่ละแบบ (10 ลักษณะวิธีการขาย) เพื่อไว้ใช้ทำงานขาย หรือปรับแต่งให้ธุรกิจตน “มีวิธีขายที่ถูกต้อง” โดยผู้เรียน จะได้ทำ Workshop แนวทางการขายแต่ละแบบ “รู้วิธีพูดขาย” บทขายแต่ละวิธีการขาย (Script: Sales Talk) “เหมือนได้ทำการสร้าง วิธีการขาย เพื่อนำไปใช้กับทีมขายของตน ได้ทันที” เพราะจะได้รู้ว่า “หากทีมขายของตน จะทำการขายในวิธีการขายแบบนั้นแบบนี้ จะต้อง “ปัจจัยใดบ้างที่จะต้องคิด เพื่อให้ทำการขายแบบนั้น นำไปสู่ความสำเร็จในเรื่องยอดขายได้” ซึ่งก็จะ Workshop กับแต่ละวิธีการขายต่าง ๆ 10 วิธีดังนี้



การขายเมื่อลูกค้าติดต่อเข้ามา
(Inbound Sales :
Call-in / Walk-in)



การขายแบบจัดงานจัดกิจกรรม
ออกบูธ (Booth / Event)



การทำการขายทางโทรศัพท์
(Tele-selling)



การขายแบบต้องไปนำเสนอกลุ่มคน
(Presentation)



การขายแบบต่อเนื่อง - ขายข้าม
(Cross-selling)



การใช้โทรศัพท์ ติดต่อนัดหมาย
ลูกค้าใหม่ (Cold Calling)



การขายเพิ่ม (Upselling)



การขายแบบที่ปรึกษา
(Consultative Selling)
(ลูกค้าใหม่)



การขายแบบไม่ได้นัดหมาย
(เข้าพบแบบไม่ได้นัดหมาย
- Knock Door)



การขายลูกค้าเดิม
(ขายแบบคู่ค้าหุ้นส่วนธุรกิจ)
(Partnership Selling)

โดยจะเรียนรู้เทคนิคสำคัญ ๆ ปัจจัยที่ต้องคำนึง เมื่อจะทำการขายใน 10 วิธีนี้ เพื่อนำไปใช้ **“สร้างแนวทางการขายกับธุรกิจตน”** อย่างเหมาะสม โดยจะได้รับการแนะนำจากโค้ชในชั้นเรียนนี้ ด้วยรูปแบบการเรียนรู้ แบบ **Feedback & Coaching: On The Job Coaching** ซึ่งจะยืดหยุ่นให้เหมาะกับทีมขายของแต่ละบริษัท หน่วยงาน องค์กร ได้นำแนวทาง เทคนิคการขาย **“จากประสบการณ์กว่า 30 ปี”** ที่ได้ช่วยกับแต่ละธุรกิจให้มียอดขายได้เพิ่มมาแล้วเรียนรู้ขั้นตอนการขาย แบบมืออาชีพ เมื่อเข้าขายกับลูกค้าแบบพบตัว (**Face to Face Selling**)



เทคนิคการเปิดสนทนากการขาย
(Opening Techniques)

เทคนิคการสอบถาม
ค้นหาความต้องการลูกค้า
(Probing Techniques)

เทคนิคการนำเสนอ การปิดการขาย
(Offering: Close
Selling Techniques)

เทคนิคการรับมือข้อโต้แย้ง
(Handling Objection
Techniques)

เทคนิคการสรุปการสนทนา
(Closing Techniques)

และเรียนรู้ เทคนิคการขาย
แบบประสิทธิภาพสูงเพื่อสร้าง
ตัวเลขยอดขายเพิ่มเท่าตัว

สรุปการเรียนรู้

แลกเปลี่ยน สอบถาม /
ให้คำแนะนำ เพิ่มเติมเพื่อนำ
วิธีขายไปใช้ทำงานขายให้สำเร็จ