

หลักสูตร : เทคนิคการขายแบบผู้มีศักยภาพสูง

Smart Sale Techniques

ปรับเกมทีมขายให้คิดและวางแผนเป็น **สร้างกำไรแบบมีทางลัด**
รับมือลูกค้าเปรียบเทียบเก่ง **คุมเกมเจรจา ปิดดีลโดยไม่ต้องลดราคา**

ถ้ายอดขายเริ่มนิ่ง ทั้งที่ทีมก็ขยัน ปัญหาอาจไม่ใช่ **“ความพยายาม”** แต่อาจเป็น **“วิธีคิดและระบบการขาย”** ในยุคที่ลูกค้ามีข้อมูลมากกว่าพนักงานขายเปรียบเทียบเร็ว ต่อรองเก่งและตัดสินใจด้วยเหตุผล การขายแบบเดิมที่เน้น **“พูดเก่ง”** ไม่พออีกต่อไป
ดังนั้นองค์กรต้องมีทีมขายที่

✓ **คิดเชิงกลยุทธ์** ✓ **วางแผนเป็นระบบ** ✓ **ขายด้วยคุณค่า ไม่ใช่แข่งที่ราคา**

นี่คือหลักสูตรที่ออกแบบมา**เพื่อยกระดับ Sales Effectiveness** ทั้งทีม
เมื่อเรียนจบคอร์สแล้ว**สามารถสร้างยอดขายได้ทันที**

ปรับ Mindset สู่ Smart Sales

- ▶ เข้าใจเกมขายยุค Smart Buyer
- ▶ สูตรสร้าง Sales Effectiveness
- ▶ โมเดลการขายแบบมืออาชีพ

วางระบบการขายให้ทีม (Sales Framework)

- ▶ Professional Selling Process
- ▶ Account Planning & Action Planning
- ▶ Smart Sales Activity

เทคนิคการขายเชิงที่ปรึกษา (Consultative Selling)

- ▶ ค้นหาความต้องการเชิงลึก
- ▶ เสนอคุณค่า ไม่ใช่เสนอราคา
- ▶ ขายลูกค้าใหม่แบบมืออาชีพ

เทคนิคบริหารลูกค้าเก่าแบบคู่ค้า (Partnership Selling)

- ▶ เพิ่มยอดจากฐานลูกค้าเดิม
- ▶ สร้างความสัมพันธ์ระยะยาว
- ▶ เปลี่ยนลูกค้าเป็นพันธมิตรธุรกิจ

เทคนิค Inbound & Outbound ครบวงจร

- ▶ Walk-in : Service to Sales
- ▶ Field Sales : วางโครงสร้างการเข้าพบ
- ▶ Handling Objection & Closing อย่างมืออาชีพ



หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

- ▶ ฝ่ายขายทุกระดับ
- ▶ Sales Supervisor / Sales Manager
- ▶ องค์กรที่ต้องการยกระดับทีมขายทั้งระบบ
- ▶ บริษัทที่ยอดขายเริ่มนิ่ง หรือต้องการเติบโตแบบก้าวกระโดด

หลักสูตร : เทคนิคการขายแบบผู้มีศักยภาพสูง

Smart Sale Techniques

OBJECTIVE

1. สร้างทัศนคติ และแนวทางการขายอย่างมืออาชีพ
2. แนวทางการขายอย่างมีประสิทธิภาพ ขายอย่างชาญฉลาด Smart Sales
3. รู้เทคนิคการขายอย่างมีคุณค่าด้วยบทบาทที่ปรึกษา และขายแบบคู่ค้า หุ้นส่วน
4. ได้มุมมองที่ถูกต้อง รู้วิธีแก้ปัญหาในงานขาย พร้อมไปสร้างความสำเร็จ
5. ได้แนวทางเทคนิคการทำงานขาย ให้สำเร็จอย่างจับต้องได้
6. เพิ่มยอดขาย รายได้ กำไร ให้บริษัท แบบมีทางลัด



คุณชนะ ก่อกิจการ

ผู้คร่ำหวอดในวงการด้านการขาย
ที่มีประสบการณ์มากกว่า 30 ปี
เคยเป็น Top Sales ที่สร้างยอดขายขึ้นกว่า 300%

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		
	<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา		
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี		
	ประเภทธุรกิจ		
	มีอยู่ที่		
	มีอยู่ที่		
	ชื่อผู้ประสานงาน		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย		
	โทรศัพท์	มือถือ	
	โทรสาร		
	E-mail		

📍 จันทรที่ 27 เม.ย. 69 📍 Jubilee Prestige Hotel

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



ติดตาม
ข่าวสารได้ที่



Strategic Center

การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชัดพร้อม
สั่งจ่ายในนาม

"บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด"

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา

เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี



ธนาคารไทย จำกัด(มหาชน)

สาขาศรีนคราวันอินทาวน บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 609-2-01313-6



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มีเดบิตกันต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ

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

STRATEGIC
ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ