

เทคนิคการขาย แบบการตลาดในเชิงรุก ยุค 4.0

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยทรวัดนา

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน

ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า

ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์กว่า 20 ปี

27 กันยายน 2561

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก นักขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบเป็นที่ยอมรับที่ดีให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาว เพราะฉะนั้นนักขายควรจะต้องรู้ วิเคราะห์ลูกค้า และเข้าใจถึงเคล็ดลับและเทคนิคการให้คำปรึกษา และการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ได้ในระยะยาว การจัดการข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและการปิดการขายที่สร้างความพอใจแก่ทั้งสองฝ่ายที่เราจำเป็นจะต้องใช้จิตวิทยาในการเรียนรู้อ่านคน หรืออ่านความต้องการ ให้ทราบก่อน เพื่อที่จะได้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ให้ตรงตามความต้องการ หรือความพึงพอใจของลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดๆ ก็ตามของการขาย

กระบวนการต่างๆ ที่กล่าวมานี้เป็นกระบวนการที่จำเป็นจะต้องมีการวางแผน มีการวางระบบอย่างเป็นขั้นตอนและรวมถึงการวิเคราะห์ คาดการณ์ และพยากรณ์ทางด้านการขายตามสภาพแวดล้อมที่เป็นจริงและมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เพื่อให้เกิดความแน่นอนหรือให้เกิดความใกล้เคียงกับการบรรลุเป้าหมายให้ได้มากที่สุด เราจึงจำเป็นต้องศึกษาทางด้านการตลาดเชิงรุก เพื่อผสมผสานให้เกิดงานขายที่มีประสิทธิภาพ สร้างความพึงพอใจ และสนองความต้องการของลูกค้า แทนที่จะใช้กระบวนการทางด้านการขายแต่เพียงอย่างเดียว ทำให้เราเสียโอกาสหรือไม่มีความได้เปรียบในการแข่งขัน หรือที่เราเรียกกันอีกอย่างหนึ่งว่า การบริหารการขาย นั่นเอง ซึ่งเป็นการบริหารการตลาดการขายที่เหมาะสม จะช่วยให้มีศักยภาพ เห็นผลที่ชัดเจน ลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้น และที่สำคัญสามารถวางตำแหน่งที่เหมาะสมในด้านความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าได้ เปลี่ยนจากการขายที่ยากให้เป็นการขายที่ง่ายในที่สุด

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้น

4. เพื่อให้พนักงานขายรู้จักวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการ และเทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ
5. เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมรู้เทคนิคการรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำ
6. เพื่อให้รู้ถึงกระบวนการทางการตลาด เพื่อผสมผสานกับทางการขายให้สัมฤทธิ์ผล

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. ความหมายและความเข้าใจของการบริหารการขาย
2. ความเกี่ยวข้องระหว่างงานด้านการตลาดและงานด้านการขาย
3. ทำไมเราต้องรู้และเป็นทั้งนักการตลาด และนักขาย
4. เทคนิคการวางแผนการขายและการจัดทำแผนการตลาดเชิงรุกอย่างเป็นขั้นเป็นตอน
5. กลยุทธ์ในการเลือกตลาด และสร้างส่วนประสมทางการตลาดเพื่อเอาชนะคู่แข่ง
6. การพยากรณ์ยอดขายทางการตลาดเพื่อค้นหาศักยภาพของการขาย
7. แนวคิด และทัศนคติที่ดี ที่พร้อมเป็นภูมิป้องกันในการขาย
8. งบประมาณ และการจัดสรรงบประมาณ สร้างความคล่องตัวในงานขาย
9. ประเภทของลูกค้า ธรรมชาติหรือพฤติกรรมของลูกค้า
10. ทฤษฎี " การขายล่วงหน้า " เพื่อพิชิตใจลูกค้า และสร้าง Customer Value
11. เทคนิคการครองใจลูกค้า เพื่อประสิทธิผลในระยะยาว
12. 3 " ร " พื้นฐานในการขายที่จำเป็นต้องรู้ในการเตรียมความพร้อมของพนักงานขาย
13. การวิเคราะห์ และเปลี่ยนวิธีการนำเสนอเพื่อค้นหาความต้องการของลูกค้า
14. จิตวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการของลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง
15. การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้งในการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
16. การปิดการขาย ให้เป็นเรื่องง่าย และไม่ยากอย่างที่คิด ถึงแม้เป็นสินค้าที่มีราคาสูง
17. เทคนิคการใช้โทรศัพท์ในการขายจนถึงขั้นการปิดการขายและการซื้อซ้ำ
18. การรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำในระยะยาว
19. การประเมินผลการปฏิบัติงานพนักงานขาย
20. การจัดการกับลูกค้าในภาวะการณ์เผชิญต่อสถานการณ์ต่างๆที่ยากลำบาก

วิธีการ และรูปแบบการฝึกอบรม

- การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบทดสอบ การทำแผนการขายและการตลาดประกอบ ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และนำมาทำ Workshop รูปแบบเชิงบทบาทสมมติ (Role Play) ในการเผชิญกับข้อโต้แย้ง และการขายรูปแบบต่างๆ สรุป, ถาม,ตอบ

ผู้เข้าฝึกอบรม

ผู้บริหาร หัวหน้างานขาย พนักงานขาย ผู้แทนขาย หรือผู้ที่สนใจทั่วไปที่จะเข้ารับการฝึกอบรมในด้านเทคนิคการขาย แบบการตลาดในเชิงรุก

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนท์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 27 กันยายน 2561					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 12 กันยายน 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
- ชำระด้วยเช็คส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th
อีเมล: hipotraining@gmail.com
ไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining