

7 ขั้นตอนการขายสู่ความสำเร็จ

7th Step for Success Selling

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยูทรวัฒนา

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน
ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า
ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์กว่า 20 ปี

18 พฤศจิกายน 2562

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง **Customer Value** ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบมีทักษะการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาว เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะเข้าใจหลักพื้นฐานที่ถูกต้องในงานขาย รู้จักการเตรียมตัวและการขายอย่างเป็นระบบ เข้าใจหลักของการขายที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และต่อบริษัท ทราบเทคนิคและรายละเอียดต่างๆในขั้นตอนการขายทั้ง 7 ขั้นตอน สามารถขายสินค้าได้ตรงใจลูกค้ามากขึ้น และสามารถเป็นลูกค้าได้ในระยะยาว เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้ไปใช้ในการทำงาน และที่สำคัญรวมทั้งการฝึกปฏิบัติกับสถานการณ์สมมติที่สร้างหรือกำหนดขึ้น เพื่อเสริมสร้างทักษะการขายอย่างมืออาชีพมากขึ้นนั่นเอง

วัตถุประสงค์

1. เข้าใจหลักการพื้นฐานที่ถูกต้องในงานขาย
2. รู้จักการเตรียมตัว และการขายอย่างเป็นระบบ
3. เข้าใจหลักของการขายที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และต่อบริษัท
4. ทราบเทคนิค และรายละเอียดต่างๆในขั้นตอนการขายทั้ง 7 ขั้นตอน
5. สามารถขายสินค้าได้ตรงใจลูกค้ามากขึ้น และเป็นลูกค้าได้ในระยะยาว

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

- แนวคิด และหลักการพื้นฐานของการขายสมัยใหม่
- ***Workshop : Success Selling Problem
- ทักษะคิด และวิธมองการขายที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และบริษัท
- แบบวิธีที่สร้างความสำเร็จ และหลักการของการขายอย่างเป็นระบบ
- เจาะลึก 7 ขั้นตอนการขายสู่ความสำเร็จ
 1. การเตรียมตัว และการวางแผนการขาย
 2. การเปิดใจ
 3. การเปิดการขาย / เทคนิคการนำเสนอการขาย
 4. ***Workshop : Success Selling Presentation
 5. การวิเคราะห์ผลตอบรับจากลูกค้า (การอ่านภาษากาย)
 6. ***Test Practice : Body Language Test
 7. การตอบข้อโต้แย้ง และการเจรจาต่อรองในงานขาย
 8. การกระตุ้นความต้องการ / การตัดสินใจ (ช่วยคิด ช่วยปรึกษา)

9. การปิดการขาย

- เทคนิคการขายแบบปรึกษาสายสัมพันธ์ และติดตาม
***Workshop : Success Selling Solution

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 18 พฤศจิกายน 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 3 พฤศจิกายน 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ขอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ขอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท รัชดาภิเษก แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78
โทรสาร 02-615-4479
เว็บไซต์ www.hipotraining.co.th
อีเมล hipotraining@gmail.com
เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining