



BPIT Holdings Co., Ltd.

บริษัท บีพีไอที โฮลดิ้งส์ จำกัด - www.bpit.co.th

สำนักงานใหญ่ (กรุงเทพฯ) โทร. (02) 434-3195-7 แฟกซ์ (02) 435-6469

สาขาพัทยา โทร. (038) 416-975-7 สาขาชลบุรี (อมตะนคร) โทร. (038) 458-925-6



URS is a member of Registrar of Standards (Holdings) Ltd.

Training Business Department บริษัท บีพีไอที โฮลดิ้งส์ จำกัด มุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรให้เป็นคนเก่ง และคนดีเพื่อรองรับการขยายธุรกิจโดยสนับสนุนระบบการเรียนรู้ต่างๆ มุ่งให้เป็นองค์การแห่งการเรียนรู้ พัฒนานวัตกรรมเพื่อสร้างองค์ความรู้ให้เกิดขึ้นในองค์กรอย่างต่อเนื่อง **ขอเสนอ**

เทคนิคการขายแบบมีอออาชีพ

(หลักสูตร 1 วัน/6 ชั่วโมง)

หลักการและเหตุผล

ในสภาวะที่เศรษฐกิจยังสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องในปัจจุบัน และการแข่งขันทางธุรกิจยังเป็นไปอย่างต่อเนื่องเราจะพบช่องว่างและโอกาสให้กับผู้ที่มีความกระตือรือร้นและรักความท้าทายที่สามารถไขว่คว้าวิกฤติให้เป็นโอกาส สร้างผลงานการขายได้อย่างไม่หยุดยั้ง นักขายบางคนค้นพบพรสวรรค์บนพรแสวงที่ตนไม่เคยรู้จักตัวตนของตนเองมาก่อน และสามารถพัฒนาตนเองจนสามารถเป็นนักขายในระดับแนวหน้าจนถึงระดับมีอออาชีพได้

ดังนั้นงานขายจึงไม่ใช่เรื่องยากหากได้ค้นพบเทคนิคการขายรูปแบบใหม่ๆ ที่สำคัญและความสำคัญในการเจรจาต่อรอง หลักสูตรนี้จะช่วยให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงกลยุทธ์การขายใหม่ ๆ และจัดการกับลูกค้าทุกประเภทในสถานการณ์ต่าง ๆ ได้อย่างมีอออาชีพ

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้มีโอกาสพัฒนารูปแบบการขายใหม่ๆ เพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าแต่ละคน
- เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพแก่ผู้เข้าสัมมนาในการวิเคราะห์ลูกค้า และเพิ่มเทคนิคต่างๆ เพื่อการขายที่ประสบความสำเร็จ
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาเข้าถึงการจัดการกับลูกค้าทุกประเภทในทุกสถานการณ์อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้มีโอกาสเรียนรู้เพิ่มเติม เทคนิคการขายและการปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อสัมมนา

- การวิเคราะห์การขายแบบเก่าและแบบใหม่
- Workshop การขายและกระบวนการกิจกรรมทางการตลาด
- Workshop การขายเชิงกลยุทธ์
- สไตล์การขายที่เหนือชั้น
- อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย
- การค้นหาความต้องการของลูกค้า
- ขั้นตอนการขายแบบครบเครื่อง
- เทคนิคการหาลูกค้าใหม่ในยุคเศรษฐกิจตกต่ำ
- การจัดการปริมาณลูกค้า
- กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย
- สูตรการสร้าง ผลงานการขายให้ปรากฏ (Sales Performance)
- การพัฒนาทัศนคติในงานขาย
- สูตรการเข้าพบลูกค้าที่มีประสิทธิภาพสูง
- ความสัมพันธ์ระหว่าง Supplier และ Customer แบบ B2B
- การบริหารเวลาในขบวนการขายเชิงกลยุทธ์
- การจัดการข้อโต้แย้งอย่างได้ผล
- การปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- Diagram การขายแบบจูงใจ
- องค์ประกอบการขายเชิงปรึกษา (Consultative Selling)



BPIT Holdings Co., Ltd.

บริษัท บีพีไอที โฮลดิ้งส์ จำกัด - www.bpit.co.th

สำนักงานใหญ่ (กรุงเทพฯ) โทร. (02) 434-3195-7 แฟกซ์ (02) 435-6469

สาขาพญา โทร. (038) 416-975-7 สาขาชลบุรี (อมตะนคร) โทร. (038) 458-925-6



URS is a member of Registrar of Standards (Holdings) Ltd.

วิธีการฝึกอบรม – สัมมนา

เป็นการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ (Dynamic & Workshop) เน้นการเรียนรู้ด้วยตนเอง และแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกัน (Learning by Doing and Participating with Experiences) ซึ่งประกอบด้วย

- ☼ การบรรยาย
- ☼ กรณีศึกษา
- ☼ กลุ่มสัมพันธ์ระดมความคิดเห็น
- ☼ ฝึกปฏิบัติจริง
- ☼ การแสดงความคิดเห็น ถาม-ตอบข้อสงสัย

ผู้ควรเข้าสัมมนา

ผู้จัดการฝ่ายขาย/ ผู้จัดการฝ่ายตลาด/ ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ/ หัวหน้างาน/ ผู้สนใจทั่วไป

วิทยากร

ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

รองผู้อำนวยการการขาย บริษัท ไอเอสเอส จำกัด

วิทยากรพิเศษบรรยาย ในองค์กร ภาครัฐ เอกชน และสถาบันชั้นนำ (MBA)