

# หลักสูตร เทคนิคการขายเชิงรุก (Pro-active Sales Technique)

## เหตุผลและหลักการ

ในสถานะที่เศรษฐกิจยังสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องในปัจจุบัน และการแข่งขันทางธุรกิจยังเป็นไปอย่างต่อเนื่องเราจะพบช่องว่างและโอกาสให้กับผู้ที่มีความกระตือรือร้นและรักความท้าทายที่สามารถไขว่คว้าวิกฤตให้เป็นโอกาส สร้างผลงานการขายได้อย่างไม่หยุดยั้ง นักขายบางคนค้นพบพรสวรรค์บนพรแสวงที่ตนไม่เคยรู้จักตัวตนของตนเองมาก่อน และสามารถพัฒนาตนเองจนสามารถเป็นนักขายในระดับแนวหน้าจนถึงระดับมืออาชีพได้

ดังนั้นงานขายจึงไม่ใช่เรื่องยากหากได้ค้นพบเทคนิคการขายที่สำคัญและจำเป็นต่อการขาย และได้นำไปใช้ในภาคสนามจนสามารถพัฒนาเป็นสูตรเฉพาะของนักขายเอง

## วัตถุประสงค์

- 🕒 เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาเรียนรู้รูปแบบเทคนิคการขายใหม่ๆ เพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าแต่ละคน
- 🕒 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพแก่ผู้เข้าสัมมนาในการวิเคราะห์ลูกค้าอย่างลึกซึ้ง เพื่อการขายที่ประสบความสำเร็จ
- 🕒 เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาเข้าถึงการจัดการกับลูกค้าทุกประเภทในทุกสถานการณ์อย่างมีประสิทธิภาพ

## หัวข้อการสัมมนา

- 📌 **ยุทธวิธีการสร้างลูกค้า**
  - วิธีการแสวงหาลูกค้า
  - อิทธิพลของสังคม และแรงจูงใจต่อการซื้อ
  - การวิเคราะห์ผู้ซื้อ
  - การเชิญชวนให้ลูกค้าเข้าชมโครงการ
- 📌 **การเตรียมตัว และการวางแผนก่อนการเข้าพบลูกค้า**
  - แนวทางการวางแผนก่อนปฏิบัติการขาย
  - วิธีนัด และเข้าพบผู้มุ่งหวังอย่างได้ผล
  - การบริหารเวลา และกำหนดเส้นทางการขาย
- 📌 **เทคนิค/ยุทธวิธีการเปิดการขายที่มีประสิทธิผล**
  - เทคนิคการสร้างความสนใจ
  - การขายกับลูกค้า Walk-In
  - การนำเสนอจุดเด่น และประโยชน์ของโครงการ
  - การพลิกสถานการณ์ที่เป็นรองให้เป็นข้อได้เปรียบ
- 📌 **การปิดการขาย**
- 📌 **การปฏิบัติต่อการปฏิเสธของลูกค้า**
  - ธรรมชาติของการคัดค้าน
  - เทคนิคการจัดการข้อคัดค้าน
  - เทคนิคการสร้างความมั่นใจให้ลูกค้า
- 📌 **สรุปการปิดการขาย**
  - การสรุปการขาย เทคนิค และกลวิธี
  - การสรุปผลประโยชน์
  - ข้อปฏิบัติ เมื่อทำการสรุปการขาย
- 📌 **สรุปหลักการ และถาม – ตอบ**

## วิธีการฝึกอบรม – สัมมนา

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

- ⊗ การบรรยาย
- ⊗ กรณีศึกษาในงานขาย
- ⊗ ฝึกปฏิบัติทักษะในการขาย
- ⊗ การแสดงความคิด ถาม – ตอบ

## วิทยากร : อาจารย์ธนารักษ์ วัชรพิสุทธิ

### ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรีและปริญญาโท นิเวศนวิทยา สังกัดมหาวิทยาลัยมหิดล ประเทศไทย

### ปัจจุบัน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท เครสเซ็น อินเทอร์เน็ต จำกัด
- กรรมการโรงเรียนสมาร์ตเบรนพัฒนาการ อำนวยการทางด้านหลักสูตรคณิตคิดเร็ว
- อาจารย์พิเศษภาควิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ( ABAC)

### ประสบการณ์ในการทำงาน

- บริหารธุรกิจ จากบริษัทอัลสตาร์ ซึ่งเป็นตัวแทนขายใหญ่

### บริษัท อเมริกันเอ็กซ์เพรส จำกัด

- กรรมการที่ปรึกษา ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในเครือโมเดิร์นโฮม
- หัวหน้างานฝ่ายขาย สมาชิกบัตร และผู้จัดการภาคฝ่ายขายสมาชิกบัตร และเป็นวิทยากรอบรมพนักงานขายทุกระดับ

วันที่สัมมนา : ครั้งที่ 1/52 : วันที่ 26 มกราคม 2552

ครั้งที่ 2/52 : วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2552

ระยะเวลา : หลักสูตร 1 วัน (6 ชั่วโมง)

สถานที่ : -

ค่าสัมมนาสำหรับ Platinum Member : 2,250 บาท (ราคาไม่รวม Vat 7%)

ค่าสัมมนาสำหรับ Gold Member : 2,700 บาท (ราคาไม่รวม Vat 7%)

ค่าสัมมนาสำหรับบุคคลทั่วไป : 3,000 บาท (ราคาไม่รวม Vat 7%)

## วิธีการชำระเงิน

❑ เช็คสั่งจ่าย "**บริษัท บีพีไอที โฮลดิ้งส์ จำกัด**" เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 3030265654

❑ โอนเงินเข้าบัญชี บริษัทในนาม "**บริษัท บีพีไอที โฮลดิ้งส์ จำกัด**" บัญชีออมทรัพย์

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาบางยี่ขัน เลขที่ 047-2-98864-6

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด สาขาตลิ่งชัน เลขที่ 211-0-60553-8

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด สาขานนทบุรี เลขที่ 122-2-22293-9

กรุณาส่งแฟกซ์ สำเนาใบฝากเงิน พร้อมใบสมัครมายังบริษัทเพื่อยืนยันการชำระเงิน และใช้เป็นหลักฐานการสมัคร ยังหมายเลข 02-435-6469 หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ แผนก Learning Business Department โทร. 02-434-3195-7 ต่อ 203, 204 คุณรุจิรา, คุณนาฏลัดดา, คุณธนภฤต

- **หมายเหตุ:** กรณีที่ท่านได้สำรองที่นั่งไว้แล้ว แต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งให้บริษัททราบก่อนล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันทำการ มิฉะนั้น ท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม