

หลักสูตร จากนักขายระดับต้น...ก้าวสู่มือโปร

เหตุผลและหลักการ

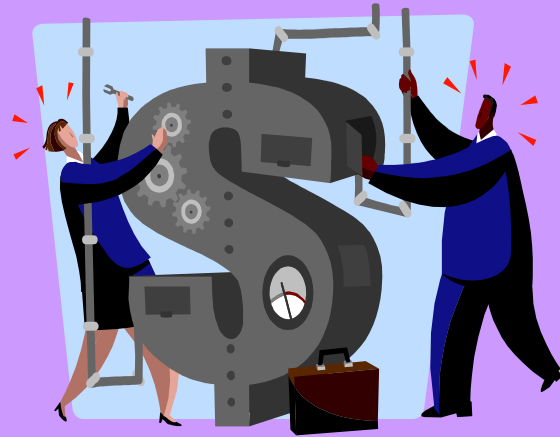
เส้นทางนักขายจากระดับต้นก้าวสู่มืออาชีพมิใช่เส้นทางที่ยาวไกลมากนัก หากนักขายท่านนั้นมีความรักในงานขายและมีความทุ่มเทให้กับงานอย่างเต็มที่ อีกทั้งพร้อมที่จะเรียนรู้เพื่อสั่งสมประสบการณ์ด้านงานขายอย่างแท้จริง หลักสูตรนี้จึงเหมาะสำหรับนักขายที่จะเรียนรู้เทคนิค ทักษะในการขายตลอดจนการปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์

- 🕒 เพื่อมุ่งเน้นพนักงานขายมือใหม่ก้าวสู่ความเป็นนักขายมือโปรภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว
- 🕒 เพื่อให้เกิดความเข้าใจในตนเองและเห็นแนวทางในการปรับเปลี่ยนบทบาทของตนจากเดิมที่เป็นอยู่ให้เป็นพนักงานขายที่มีประสิทธิภาพ
- 🕒 เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาเรียนรู้กลยุทธ์การขายในภาวะปัจจุบันเพื่อเตรียมความพร้อมและวางแผนการขายได้
- 🕒 เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้แลกเปลี่ยนแนวความคิดและปัญหาที่ประสบอยู่กับเพื่อนนักขายและวิทยากร

หัวข้อการสัมมนา

- 🍷 กลยุทธ์การขายในสภาวะตลาดปัจจุบัน
- 🍷 การเตรียมความพร้อมในงานขาย
- 🍷 การวางแผนการขาย
- 🍷 ศิลปการนำเสนอที่ประทับใจ
- 🍷 หัวใจหลักของผลประโยชน์ของผู้ซื้อ
- 🍷 การค้นหาสัญญาณการซื้อ
- 🍷 การตอบข้อโต้แย้งที่ได้ผล
- 🍷 เทคนิคการปิดการขายบนความพึงพอใจ
- 🍷 การตอบข้อโต้แย้งที่ได้ผล
- 🍷 เทคนิคการปิดการขายบนความพึงพอใจของลูกค้า
- 🍷 การป้องกันหนี้สูญและเทคนิคการติดตามหนี้
- 🍷 กลยุทธ์การใช้การบริการเพื่อรักษาลูกค้าในอนาคต
- 🍷 เทคนิคการขายทางโทรศัพท์
- 🍷 สรุป ช่วงถาม-ตอบ



วิธีการฝึกอบรม – สัมมนา

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

- 🕒 การบรรยาย
- 🕒 กิจกรรม และเกม
- 🕒 การแสดงออก (ฝึกปฏิบัติ)
- 🕒 กลุ่มสัมพันธ์
- 🕒 การแสดงความคิด ถาม – ตอบ

วิทยากร : อาจารย์นพดล รุ่งเรืองมณีรัตน์

การศึกษา

- บริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ การตลาด มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- MINI M B A มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- การบริหารงานบุคคลและแรงงานสัมพันธ์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปัจจุบัน

- ผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาบุคคลและการขาย CPD
- ที่ปรึกษาบริษัทเอกชน และอาจารย์มหาวิทยาลัยหลายสถาบัน อาทิ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, มหาวิทยาลัยนเรศวร

ประสบการณ์การทำงาน

- ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัท C.P. เกษตร
- ผู้จัดการฝ่าย กลุ่มบริษัท ไอศกวน
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนา ตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ บริษัท ไทยอัลติเมตคาร์
- ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและการขาย (พัฒนาที่ดิน) บริษัท จอห์นยัง
- ผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร บริษัท วิกี้อินเตอร์ ฯ

วันที่สัมมนา : ครั้งที่ 1/52 : วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2552
ครั้งที่ 2/52 : วันที่ 4 มีนาคม 2552

ระยะเวลา : หลักสูตร 1 วัน (6 ชั่วโมง)

สถานที่ :-

ค่าสัมมนาสำหรับ Platinum Member	: 2,100	บาท	(ราคาไม่รวม Vat 7%)
ค่าสัมมนาสำหรับ Gold Member	: 2,520	บาท	(ราคาไม่รวม Vat 7%)
ค่าสัมมนาสำหรับบุคคลทั่วไป	: 2,800	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 สาขาถนนสีรินทร 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, คุณธนกฤต

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