

เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพ

หลักการและเหตุผล

ในการดำเนินธุรกิจทุกประเภท กิจกรรมที่เป็นหัวใจของธุรกิจคือ การขาย ไม่ว่าจะเป็นการขายสินค้าหรือบริการ การจะเป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จได้ไม่ใช่เรื่องง่าย จะต้องใช้ความสามารถทั้งศาสตร์และศิลป์ ในสถานการณ์ปัจจุบันที่มีการแข่งขันรุนแรง ผู้บริโภคมีอำนาจการต่อรองสูงมาก การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าถือเป็นสิ่งสำคัญ หากนักขายมิได้ทำการวางแผนที่ดี มีการเตรียมพร้อมรับสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นหรือปรับตัวไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงย่อมทำการปิดการขายได้ง่าย สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ต้องศึกษา หาความรู้ และวางแผนทางให้ชัดเจน ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงจัดทำขึ้น เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้มีโอกาสพัฒนารูปแบบการขายใหม่ๆ เพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าแต่ละคน
- เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพแก่ผู้เข้าสัมมนาในการวิเคราะห์ลูกค้าอย่างลึกซึ้ง เพื่อการขายที่ประสบความสำเร็จ
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาเข้าถึงการจัดการกับลูกค้าทุกประเภทในทุกสถานการณ์อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความสามารถในการฟัง และมีประสิทธิภาพในการเจรจากับลูกค้าได้อย่างแม่นยำ

หัวข้อการสัมมนา

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

วิทยากร : ดร. วิชัย ว่องคิลปวัฒนา

ตำแหน่งงานปัจจุบัน

รองผู้อำนวยการการขาย บริษัท โอสอสปา จำกัด
รับผิดชอบทีมงานขายตลาดเครื่องดื่ม ซึ่งจัดจำหน่ายสินค้า
ลิโพวัตันดี, เอ็ม 150,
Director of Management Committee – Osotspa Kirin Co.,Ltd_

อดีต

ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคล่า อินเตอร์เนชันแนล เซาท์
อีสเอเชีย จำกัด
ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด (ประเทศไทย)
จำกัด มหาชน

ชำระเงินก่อน

วันเข้าสัมมนา 10 วัน

รับส่วนลด 200 บาท

วันที่สัมมนา : 11 กุมภาพันธ์ 2553

สถานที่ : Forum Park Hotel (ถนนจันทน์)

ค่าสัมมนาสำหรับสมาชิกชมรมบริหารงานบุคคลกรุงเทพ (BPM)

1,200 บาท / 1 ท่าน (ราคายังไม่รวม VAT)

ค่าสัมมนาสำหรับบุคคลทั่วไป

2,500 บาท / 1 ท่าน (ราคายังไม่รวม VAT)

ติดต่อสอบถามรายละเอียดหลักสูตร 0-2434-3195-7

1. คุณรุจิรา (ปาน) ต่อ 208

มือถือ 086 399 2015

e-mail: rujira_w@bpit.co.th

2. คุณเนษฐา (น้อง) ต่อ 208

มือถือ 081 353 7383

e-mail: khaniittha_y@bpit.co.th

3. คุณนาฏลัดดา (หมิว) ต่อ 104

มือถือ 086 311 3836

e-mail: nartladda_k@bpit.co.th