



# เทคนิคการขาย

## เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ

เหมาะสำหรับพนักงานขายทุกระดับ

### หลักการและเหตุผล

การขายในยุคนี้เน้นความต่างมาเป็นอันดับแรก เพราะปัจจุบันนักขายมีความคล้ายเหมือนกันมากจนเกินไป กล่าวคือ พนักงานขายไม่ได้แสดงบทบาททางการขายที่สมบูรณ์ จึงมีให้เห็นบ่อยว่า พนักงานขายส่วนใหญ่จะเน้นแต่การนำเสนอขายเพียงอย่างเดียว แต่ไม่เข้าใจความต้องการ นำเสนอได้ไม่ตรงจุดหรือแม้แต่การจัดข้อข้องใจหรือการจับประเด็นในการเจรจาต่อรอง อีกทั้งในยุคนี้ประเด็นใหม่ก็มาท้าทายพนักงาน คือ หากมีแต่ค้นหาปัญหาลูกค้าจนลืมการเสนอไอเดียก็ถือว่าแนวทางการขายที่แก้ปัญหาด้านเดียวก็ถือว่าล้าหลัง ดังนั้น การขายขั้นเทพ หมายถึง คุณจะเป็นนักขายที่มีแนวทางในการเสนอไอเดียเพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับลูกค้าของคุณเอง

### วัตถุประสงค์

- 1) ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกระบวนการขายยุคใหม่ที่นักขายมืออาชีพควรปฏิบัติเพื่อต่อสู้กับยุค AI
- 2) ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงยุทธวิธีการเข้าถึงความต้องการของลูกค้า
- 3) ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ประเภทลูกค้า เพื่อการนำเสนอการขายที่ตรงใจได้อย่างมืออาชีพ
- 4) ผู้เข้าอบรมเข้าใจแนวทางในการนำเสนอไอเดียและวิธีการแก้ไขปัญหาเพื่อส่งเสริมโอกาสทางการขาย
- 5) ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์จุดเด่นของสินค้า และหาจุดขายของสินค้าที่เหนือคู่แข่งได้
- 6) ผู้เข้าอบรมพัฒนาเทคนิคการจัดข้อข้องใจเพื่อนำลูกค้าไปสู่การเจรจาต่อรอง
- 7) ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาเทคนิคปิดการขายและสร้างประตูปิดการขายได้อย่างไม่ยาก

### หัวข้อการบรรยาย

#### 1) ศิลปะการขายสินค้าให้ได้ราคา

ล้วงลับ “กลลวงการขาย” ให้ได้ยอด

“ยอดขายทะลุเป้า” ต้องรู้หลักจิตวิทยา

Workshop ขายเหมือนกันต่างกันอย่างไร

"Customer's RAT" ลูกค้าคือหนู ต้องจับหนูให้อยู่หมัด

#### 2) 4 Tools การใช้ 4 อาวุธเพื่ออ่านเกมขายเพิ่มยอด

Customer Insight เทคนิคการอ่านพฤติกรรมลูกค้า

ปรับจุดยืนสร้างสัมพันธ์ก่อนซื้อขาย ให้ง่ายแบบไม่ต้องขาย

เสกมนตร์ลับสร้างความต่างทางการขาย ให้เห็นตัวคุณแบบแตกต่าง

Workshop การอ่านลูกค้า 4 แบบ และการแสดงออกต่อการคุยที่ตรงกัน

### 3) Benefit วิเคราะห์จุดเด่นของสินค้าและสิ่งที่ลูกค้าสนใจ

"กระจก" สะท้อนข้อข้องใจจัดซื้อโต้แย้ง

การสวนกลับเชิงบวกพิชิตใจ จัดซื้อข้องใจให้ไม่กระทบความรู้สึก

กฎเหล็กเจรจาและปิดการขายที่ทรงพลังจนสร้างประตูปิดการขายได้

### 4) ไฟ 3 ใบ สู่อำนาจให้สำเร็จ

CLOSE SELLING ปิด ตัด จบ 3 เทคนิคสร้างยอดขาย

กลยุทธ์สรุปการขายแบบนักขายขั้นเทพ

### สรุปการบรรยาย

**วิทยากร** อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล (Master of Business Administration (M.B.A) ประสบการณ์การสอนกว่า 10 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โตโยต้า นิสสัน MBK ปริณสุริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

กำหนดการ	วันที่ 29 มกราคม 2562	บุคคลทั่วไป	$3,900 + 273 = 4,173$
เวลา	09.00-16.00 น.	สมาชิก, โอนเงินก่อน 23 ม.ค.2562	$3,500 + 245 = 3,745$
สถานที่	โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท ซ.4-6	สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200	$3,200 + 224 = 3,424$
		สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900	$2,900 + 203 = 3,103$

- หมายเหตุ**
- ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ 200%
  - ราคารวมเอกสารประกอบการสัมมนา, อาหารกลางวัน, น้ำชา-กาแฟ

บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด



34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120

โทร. 02-191-2509, 062-315-5283, 081-847-6341 โทรสาร 02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, [www.knctrainingcenter.com](http://www.knctrainingcenter.com)

หลักสูตร **เทคนิคการขาย เพื่อการเป็นมืออาชีพขั้นเทพ** **เหมาะสำหรับพนักงานขายทุกระดับ**  
กำหนดการ **วันที่ 29 มกราคม 2562** เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท ซอย 4-6

รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<input type="checkbox"/> 3,900 + 273 = 4,173	<input type="checkbox"/> 4,173 - 117 = 4,056
สมาชิก, โอนเงินก่อน <b>23 ม.ค. 2562</b>	<input type="checkbox"/> 3,500 + 245 = 3,745	<input type="checkbox"/> 3,745 - 105 = 3,640
	<input type="checkbox"/> <b>สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200</b> 3,200 + 224 = 3,424	<input type="checkbox"/> 3,424 - 96 = 3,328
	<input type="checkbox"/> <b>สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900</b> 2,900 + 203 = 3,103	<input type="checkbox"/> 3,103 - 87 = 3,016

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

- ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....
- ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....
- ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....
- ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....
- ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....

• **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....  
 สำนักงานใหญ่  สาขา.....เลขที่.....หมู่.....อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....  
 ตรอก/ซอย.....ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....  
 จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....โทรสาร.....  
 ผู้ประสานงาน.....มือถือ..... E-mail : .....

• **ต้องการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่**     ต้องการ     ไม่ต้องการ

**กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย 3%** ในนาม บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด เลขที่ 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2  
 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : **0135556000220**

**โอนเงินเข้าบัญชี :** บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซียร์รังสิต เลขที่บัญชี 364-236239-5

ธนาคารกสิกรไทย สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต 2 เลขที่บัญชี 022-3-65013-9

กรุณาแฟกซ์ใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงิน มาที่ fax. **02-157-1599, 02-903-0080** ต่อ **5283**

**บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด**

34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120

โทร. 02-191-2509, 062-315-5283, 081-847-6341 โทรสาร 02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com