



สุดยอดนักขายเชิงรุก

(Super Proactive Sales)

ที่มาของหลักสูตร

จะเน้นในเนื้อหาสำหรับนักขายให้รู้ถึงสภาพตลาดของกลุ่มเป้าหมาย สามารถทำการวิเคราะห์ตลาดได้อย่างมีคุณภาพ และสร้างความสมบูรณ์แบบในความเป็นนักขาย ที่เป็นหัวข้อสำคัญที่นำไปประยุกต์ใช้สำหรับการขายให้เป็นลักษณะในรูปแบบเชิงรุกมากขึ้นในการเข้าหาลูกค้ามากกว่าการรอลูกค้า และเชิงรุกในแง่ที่จะต้องวิเคราะห์พิจารณาปัจจัยหลัก 4 C ซึ่งเป็นการขายแบบบุกตลาด โดยการเจาะลึกปัจจัยดังกล่าวให้มีความเข้าใจ รู้ลึก รู้แบบเชี่ยวชาญที่สามารถนำไปปรับใช้ในงานขายในตัวบุคคลในลักษณะการทำยอดขายในความสำเร็จของนักขายแบบมืออาชีพ

สิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรม

- 1) มีความรู้ ความเข้าใจและสร้างมาตรฐานความสมบูรณ์แบบในความเป็นนักขาย
- 2) สร้างทัศนคติที่ดีในงานขายในความเป็นสุดยอดนักขายเชิงรุก
- 3) เรียนรู้เทคนิค และกระบวนการต่างๆ ในการสร้างความสมบูรณ์ของนักขาย
- 4) สามารถบรรลุเป้าหมาย และสร้างยอดขายได้อย่างรวดเร็ว

ระยะเวลาการฝึกอบรม : 1 วัน (09.00-16.30 น.)

หัวข้อและกิจกรรมการเรียนรู้

* เจาะลึกการขายแบบบุกตลาด (4 C)

C 1 : Company ----> องค์การ (Marketing Mix) - (4P)

- 1) Product --> ผลิตภัณฑ์, ยอดขายและอัตราการเติบโต, วงจรผลิตภัณฑ์, ภาพลักษณ์ของแบรนด์, คุณลักษณะ, คุณประโยชน์ และจุดขาย
- 2) Price --> ราคาเทียบตลาดเป็นอย่างไร เหมาะสมหรือไม่ สูงหรือต่ำเกินไป
- 3) Place --> สอดคล้องกับลูกค้าหรือไม่ ครอบคลุมช่องทางที่สามารถจัดจำหน่ายหรือไม่
- 4) Promotion --> ได้ทำอะไรไปบ้าง และผลลัพธ์เป็นอย่างไร

C 2 : Competitor --> คู่แข่ง

- 1) การระบุคู่แข่งทั้งทางตรง และทางอ้อม
- 2) การวิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share)
- 3) การวิเคราะห์จุดยืนของผลิตภัณฑ์ (Product Positioning)
- 4) การวิเคราะห์ข้อได้เปรียบ (Product Advantage)

C 3 : Customer --> ลูกค้า

- 1) ขนาดของตลาด (Market Size)--> ปริมาณเงินที่ผู้บริโภคใช้ไปในตลาดนั้นๆ ในแต่ละปี
- 2) อัตราการเติบโตของตลาด (Market Growth) --> ปริมาณเงินที่ผู้บริโภคใช้มากขึ้นโดยเทียบปี
- 3) วิเคราะห์ลูกค้า (First or Later)--> จัดลำดับลูกค้าในการไปก่อนและหลัง
- 4) วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า (Needs and Want) --> ตั้งคำถามเชิงลึก
- 5) บทบาทในการซื้อของลูกค้า (Consumer Buying Roles)--> เช็สถานะบทบาทของลูกค้า

C 4 : Capability --> ศักยภาพของนักขาย

- 1) แนวคิดและทัศนคติในงานขาย
- 2) การบริหารการขาย (Sales Management)
- 3) เทคนิคการวางแผนการขาย (Sales Objective -->Sales Planning)
- 4) การรู้จักตนเอง
- 5) บุคลิกภาพ การวางตัว (มาตรฐานนักขาย)
- 6) การบริการ และการติดตามการซื้อซ้ำ

ผู้เข้าฝึกอบรม เหมาะสำหรับนักขายทุกระดับ

วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม

- 1) บรรยาย แบบสื่อสาร 2-3 ทาง
- 2) การอภิปรายร่วม และกิจกรรมกลุ่มแบบระดมความคิดตลอดการฝึกอบรม
- 3) Workshop - กรณีศึกษา แบบตัวอย่างจริงจากงานขาย
- 4) สรุป และถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

วิทยากร **อาจารย์สุกิจ ตริยอุทวิวัฒนา**

การศึกษา

ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ (ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ) (Political Science, International Relation) มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และเอกชน) (Master of Management, Public Administration) มหาวิทยาลัยคริสเตียน

Certificated to Securities Marketing (Securities Training Association)

ประสบการณ์การทำงาน

ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์รวมแล้วเกือบ 25 ปี จากบริษัทและองค์กร ชื่อนำหลายแห่ง

ประสบการณ์ด้านการตลาดขายตรงและด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 20 ปี

* ผู้จัดการฝ่ายขายและฝึกอบรม บริษัท สपोर्टทรอน อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และการตลาด บริษัท ลาซูล่ คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้บริหาร และที่ปรึกษา ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายพัฒนาองค์กร และธุรกิจ บริษัท แอ็กเซส อินดัสเทรียล เทคโนโลยี จำกัด

ปัจจุบัน

ที่ปรึกษาด้านพัฒนาศักยภาพบุคคลและระบบให้กับหน่วยงานองค์กร บริษัทเอกชนทั่วไป และองค์กรระบบขายตรงหลายองค์กร

*อาจารย์พิเศษ ประจำมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร, มหาวิทยาลัยศรีปทุม, มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย, มหาวิทยาลัยเกริก, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล ธัญบุรี

กำหนดการ	วันศุกร์ที่ 20 ธันวาคม 2562	บุคคลทั่วไป	$3,900 + 273 = 4,173$
เวลา	09.00-16.00 น.	สมาชิก, โอนเงินก่อน 14 ธ.ค. 2562	$3,500 + 245 = 3,745$
สถานที่	โรงแรมเซนต์เจมส์ สุขุมวิท ซ. 26	สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200	$3,200 + 224 = 3,424$
		สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900	$2,900 + 203 = 3,103$

- หมายเหตุ**
- ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้ในดีบุคคลได้ 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

หลักสูตร **สุดยอดนักขายเชิงรุก (Super Proactive Sales)**

กำหนดการ **วันศุกร์ที่ 20 ธันวาคม 2562** เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมเซนต์เจมส์ สุขุมวิท ซอย 26

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 14 ธ.ค.2562	<input type="checkbox"/> 3,500 + 245 = 3,745	<input type="checkbox"/> 3,745 - 105 = 3,640
	<input type="checkbox"/> สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200 3,200 + 224 = 3,424	<input type="checkbox"/> 3,424 - 96 = 3,328
	<input type="checkbox"/> สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900 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 :

• ประเภทธุรกิจ.....

• **ต้องการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่** ต้องการ ไม่ต้องการ

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

โอนเงินเข้าบัญชี : บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซียร์รังสิต เลขที่บัญชี **364-236239-5**

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

กรุณาแฟกซ์ใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงินมาที่ โทรสาร 02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283

บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง 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