



# สุดยอดนักขายยุคใหม่

## เหนือยุคดิจิทัล

### บันทึคนักขายยุคใหม่เหนือยุคดิจิทัล

#### สำหรับผู้ไม่เคยขาย (7 Step) หรือปรับทัศนคติใหม่สำหรับนักขายทุกคน

รู้สึกไหมครับว่า ปัจจุบันนักขายที่อยู่ในสังกัดของเราที่เพิ่งเข้ามาทำงานใหม่ ทำไมอยู่ในโลกการขายได้ไม่นาน อีกทั้งบางครั้งนักขายที่อยู่ได้เพราะระบบในองค์กรเราเป็นแบบทีมซึ่งเอาไว้แชร์รายได้ ทั้งๆ ที่นักขายบางคนอาจจะทำงานได้มากกว่าที่เป็น แต่กลับเสียโอกาสไป นั่นก็เพราะว่าหลายคนคิดว่าการขายเป็นเรื่องง่าย ซึ่งสวนทางกับลูกค้าในยุคปัจจุบันนั่นเอง online ก็เป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าเปลี่ยน แต่หากมองดูดีๆ จะพบว่าการขายไม่ได้แค่การใช้ออนไลน์ แล้วจะขายดี เพราะหากขาดทักษะการขายที่ดีการใช้ออนไลน์มาช่วยก็ไม่ได้หมายความว่าขายได้หากปราศจากทักษะในการหยุดลูกค้าไว้ที่เรา

ดังนั้นวิทยากรจึงไม่ได้มาแค่คุยเท่านั้น แต่มาจากการทำธุรกิจออนไลน์จริง ขายจริงทั้งแบบ B2B และ B2C กันเลยทีเดียวเพื่อมาตอบโจทย์ทางด้านการขายโดยตรงและที่สำคัญสุด ประสบการณ์สุดๆ ร้อนๆ จะเสิร์ฟคุณถึงตรงหน้า ไม่ต้องรอมานั่งเขียนหนังสือว่าจะออกตั้งปีกว่า หรือมานั่งรอบทความที่ไม่สามารถถามได้เมื่อสงสัย จะรออยู่ทำไมครับ ในเมื่อคุณก้าวก่อนคนอื่นได้

#### หัวข้อการอบรม

##### ทักษะการขายเป็น ทักษะสร้างรายได้และเงินเดือนของคุณ

- มารู้อีกกับการขาย ทักษะสร้างผลกำไร
- การขายแบ่งเป็น 2 ส่วน ขายแบบ B2B และ B2C
- หากจะขายสินค้าหรือบริการต้องรู้จักระดับข้อดีของสินค้าออกมา
- ทดสอบ การขายด้วยสถานการณ์จริง

##### แนวทางการคิดเพื่อสำเร็จทักษะการขาย

- ความสำเร็จด้านการขายคือ การคิดเชิงบวก
- การคิดเชิงบวกสู่การสร้างบุคลิกภาพและความมั่นใจในการขาย
- บุคลิกภาพสู่ความภูมิใจในการขายและการบริการ

##### กระบวนการขาย B2B, B2C 7 ขั้นตอน แบบลงลึกทุกรายละเอียด

- **Step1 การค้นหาลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย**  
วิธีการได้มาซึ่งลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย  
การเลือกกลุ่มเป้าหมายที่มีโอกาสสานการขายสูง  
การคัดกรองความเป็นไปได้ในการซื้อขาย
- **Step2 การทำนัดกับลูกค้าแบบมืออาชีพ**  
กระบวนการทำนัดที่ดีและการเช็คประสิทธิภาพการทำนัดที่ดี  
เทคนิคการทำให้ลูกค้ารับนัดเพื่อเสนอการขาย

- **Step3 การนัดพบครั้งแรก**  
การเก็บข้อมูล Big data สำคัญ 3 มิติ ก่อนการนำเสนอการขาย  
การเตรียมประสบการณ์ที่ดีในการพบกันครั้งแรก  
มารยาทและการแนะนำตนเองเมื่อพบกันครั้งแรก
- **Step4 การค้นหาความต้องการและนำเสนอ**  
การเกริ่นเพื่อเปิดประเด็นทางการขาย  
หลักการเปิดการขายและเทคนิคการแสดงความเป็นผู้เชี่ยวชาญ  
กระบวนการเก็บข้อมูลและความคิดเห็นของลูกค้า Customer Insight  
Customer Insight ต่อยอดไปสู่การสร้างความเจ็บปวดและการนำเสนอการขาย
- **Step5 การรับคำปฏิเสธและสร้างการติดตาม**  
เหตุผลของการเกิดคำปฏิเสธในรูปแบบต่างๆ  
กระบวนการจัดการคำปฏิเสธของลูกค้าเพื่อสร้างโอกาสทางการขาย  
การแก้แค้นและการวางกับดักในการติดตามเพื่อนำเสนอการขายอีกครั้ง
- **Step6 เจรจาต่อรองและปิดการขาย**  
หลักการเจรจาเพื่อมุ่งการปิดการขายด้วยจิตวิทยา  
การใช้จิตวิทยาในการเจรจาต่อรองเพื่อรักษาสมดุลกำไร  
เทคนิคการขจัดข้อข้องใจเพื่อมุ่งเชิงบวกในการต่อรอง  
การควบคุมการสรุปและปิดการขาย
- **Step7 การติดตามและดูแลหลังการขาย**  
Relation of Selling for Professional  
กระบวนการติดตามงานขายด้วยการวางแผนการขายอย่างต่อเนื่อง  
เทคนิคการเพิ่มยอดขายระหว่างดูแลหลังการขาย

## สรุปการบรรยาย

### วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูลย์กุล (Master of Business Administration (M.B.A)

ประสบการณ์การสอนกว่า 20 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โดโยต้า นิสสัน MBK ปรีญสิริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

กำหนดการ	วันอังคารที่ 3 เมษายน 2561	บุคคลทั่วไป	$3,900 + 273 = 4,173$
เวลา	09.00-16.00 น.	สมาชิก, โอนเงินก่อน 28 มีนาคม 2561	$3,500 + 245 = 3,745$
สถานที่	โรงแรมเซนต์เจมส์ สุขุมวิท 26	สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200	$3,200 + 224 = 3,424$
		สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900	$2,900 + 203 = 3,103$

**หมายเหตุ** – ค่าลงทะเบียน รวมค่าเอกสาร, อาหาร เครื่องดื่ม น้ำชา กาแฟ  
– ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสัมมนาสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%



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 02-903-0080 ต่อ 5283

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

