

สุดยอดเทคนิคการขายทางโทรศัพท์



อย่างมีประสิทธิภาพ

(สำหรับแผนกขายและซัพพอร์ตการขายที่ต้องขายทางโทรศัพท์)

ปัจจุบันในยุคที่การขายแข่งขันกันอย่างรุนแรง การขายทางโทรศัพท์ถือเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพมากและยังคงความขลังในการประสบความสำเร็จในการขายได้ เพียงแต่ต้องมีความเข้าใจในเครื่องมือที่ซับซ้อนนี้ หากนักขายสามารถเข้าใจเครื่องมือที่ซับซ้อนนี้ก็จะสามารถทำให้การขายเกิดขึ้นทางโทรศัพท์ได้ไม่ยากนัก เพียงแต่การขายทางโทรศัพท์ยังต้องอาศัยความอดทนและความตั้งใจอย่างมากเพราะการขายไม่ได้เกิดขึ้นเพียงสายเดียว แต่เกิดขึ้นได้จากสายสัมพันธ์ ดังนั้นการขายทางโทรศัพท์จึงเป็นเครื่องมือปราบเซียน การขายมานานักต่อนัก เพื่อพิสูจน์ความเป็นมืออาชีพที่แท้จริง

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจถึงแก่นแท้ของการขายทางโทรศัพท์อย่างถูกต้อง
2. ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจถึงมุมมองของลูกค้าในการใช้โทรศัพท์เพื่อการขาย
3. ผู้เข้ารับการอบรมทางโทรศัพท์เห็นแนวทางเชิงการบริหารงานขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ

ประสิทธิภาพ

4. ผู้เข้าอบรมมีความคิดในการต่อยอดการสร้างสไตล์การขายทางโทรศัพท์ด้วยตนเอง
5. ผู้เข้าอบรมมีความเชื่อมั่นต่ออาชีพการขายและกระตือรือร้นที่จะพัฒนาตนเองเพื่อองค์กร
6. ผู้เข้าอบรมศรัทธาในแนวทางการขายและเชื่อมั่นต่อการทำงานด้านการขายของตนเอง

หัวข้ออบรมสัมมนา

ค้นหาวิธีการขายทางโทรศัพท์ ปิดอย่างไรให้ชนะใจ (ปลุกจิตสำนึกรักการขาย)

- ปรับแนวคิดให้สู้งานขาย "ขายทางโทรศัพท์ไม่ยากอย่างที่คิด"
- เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ในยุคปัจจุบัน
- ทดสอบการขายทางโทรศัพท์ (WORK SHOP)

การนำลูกค้าเข้าสู่การเปิดการขาย"

- กระบวนการขายทางโทรศัพท์ 5 ขั้นตอน (กระบวนการขาย)
- เทคนิคการเปิดใจลูกค้า...ให้ประทับใจ ไร้ข้อกังวล
- เทคนิคการนำเสนอคุณค่าในแบบที่ลูกค้าคาดหวัง (WORK SHOP)

เทคนิคการสื่อสารโน้มน้าวเพื่อพิชิตใจลูกค้า

- การจัดข้อข้อใจเพื่อการสร้างเชื่อมั่นแบบจับประเด็นรู้ใจ
- เทคนิคการเจรจาและปิดการขายอย่างเชียว
- ทดสอบการใช้เทคนิคและกระบวนการขาย (WORK SHOP)

วางแผนการขายทางโทรศัพท์ให้สำเร็จด้วย CRM

- เทคนิคการใช้สร้างประสบการณ์ที่ดีสู่การสร้างคามผูกพัน
- เทคนิคสร้างกลยุทธ์เชิงติดตามอย่างไรให้เห็นผล (WORK SHOP)
- สรุป และถาม-ตอบ

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

กำหนดการ	วันศุกร์ที่ 11 มกราคม 2562	บุคคลทั่วไป	3,900 + 273 = 4,173
เวลา	09.00-16.00 น.	สมาชิก, โอนเงินก่อน 5 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 เทรนิ่ง 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 **เทคนิคการขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ**
(สำหรับแผนกขายและซัพพอร์ตการขายที่ต้องขายทางโทรศัพท์)

กำหนดการ **วันศุกร์ที่ 11 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 5 ม.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.....	
<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่	<input type="checkbox"/> 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 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 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 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 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