ขอเชิญเข้าร่วมฝึกอบรมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ (**Workshop**) หลักสูตร

กลยุทธ์ การขายทางโทรศัพท์ แบบมืออาชีพ

การขายทางโทรศัพท์ ฟังดูเป็นเรื่องง่ายๆ และเป็นช่องทางหนึ่งที่แทบทุกองค์กรเลือกใช้ เพราะแค่มีสายโทรศัพท์ ฐานรายชื่อลูกค้า หาคนมาโทรขาย แล้วตั้งเป้าให้โทรออกมากๆ ก็น่าจะได้ยอดขายไม่ยาก แต่ในความเป็นจริงกลับพบว่า "ทำไมพนักงานจึงทำยอดขายได้น้อย ได้แต่การปฏิเสธ และรอติดต่อกลับ" "ช่างเสียเวลาและทรัพยากรที่ลงทุนลงแรงไป" แต่ ... ปัญหาที่ว่านี้ ! จะหมดไป...เพราะ **พนักงานขายของท่านจะเลิกพฤติกรรม 3 อย่าง ดังต่อไปนี้**

1. โทรหาลูกค้า แล้วก็พูดไม่หยุด! เพราะเข้าใจผิด คิดว่า การพยายามใส่ข้อมูลเข้าไปในสมองลูกค้าแล้วจะมีโอกาสปิดการขายได้ แต่กลับกลายเป็นการสร้างความรำคาญให้กับลูกค้าและทำลายธุรกิจโดยไม่รู้ตัว !

2. โทรหาลูกค้า แล้วก็ใช้ภาษาขายที่ผิด เช่น "ไม่รับไว้เหรอค่ะ" หรือ "ไม่สมัครใช่มั้ยค่ะ"

3. โทรหาลูกค้า แล้วก็ไม่มีเทคนิคช่วยคุย เพราะการขายทางโทรศัพท์นั้น พนักงานขายไม่สามารถมองเห็นหรือสังเกตปฏิกิริยาตอบโต้ของลูกค้าได้ (ลูกค้าสนใจ ไม่สนใจ เมินหน้าหนีหรือไม่) จึงผูกขาดการสื่อสารเพียงทางเดียว ขาย ขาย ขาย / เสนอ เสนอ เสนอ โดยไม่อาจรับรู้ว่าลูกค้ารู้สึกเช่นไร กำลังสร้างหรือทำลายโอกาสการขายอย่างน่าเสียดาย ! ดังนั้น หลักสูตร "กลยุทธ์การขายทางโทรศัพท์แบบมืออาชีพ" จักชี้แนะและถ่ายทอดเทคนิคขั้นเทพ กุญแจที่ไขสู่ความสำเร็จในการขายทางโทรศัพท์ให้แบบถึงแก่นกะเทาะเปลือก

หัวข้อฝึกอบรม :

1. F 4 สูตรสำเร็จการขายทางโทรศัพท์
2. การขายเชิงรุก (Outbound Tele sales) + Workshop
   - 6 ขั้นตอนการขายทางโทรศัพท์ (6C.)
3. การเขียนบทเสนอขายทางโทรศัพท์ (Tele sales Script Workshop)
   ก. การหา "จุดขายของสินค้า (Selling Points)"
   ข. การใช้ "คำปลุก (Punching Words)"
   ค. การใช้"ภาษาสะกดจิตความสนใจ (VAKOG Language)"
4. 8 เทคนิคจัดการกับข้อโต้แย้ง
5. 7 กลยุทธ์ปิดการขาย
6. ประโยคติดปากในการขายทางโทรศัพท์ที่ได้ผลชะงัด
7. จิตวิทยาในการสร้างพลังและแรงบันดาลใจในการขายทางโทรศัพท์

วิทยากร:

อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวี ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล, ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด, ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป, ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอสถสภา, ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมกลุ่มบริษัทเครือ UCOM ฯลฯ

กำหนดการ	**วันพฤหัสฯ ที่ 15 พฤษภาคม 2557**	**บุคคลทั่วไป**	3,500 + 245 = 3,745
เวลา	09.00-16.00 น.	**สมาชิก, โอนเงินก่อน 8 พ.ค. 57**	3,300 + 231 = 3,531
สถานที่	เดอะ คอนเน็คชั่น สถานีรถไฟฟ้าลาดพร้าว	**ลงทะเบียน 2 ท่าน**	6,000 + 420 = 6,420

หมายเหตุ – ค่าลงทะเบียน รวมค่าเอกสาร, อาหาร เครื่องดื่ม น้ำชา กาแฟสด

– **ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสัมมนาสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%**

บริษัท **เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์** จำกัด

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

โทร./โทรสาร 02-191-2509, 089-925-4790, 081-847-6341, 083-134-5160

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

วันที่...../...../.....

KNC Training Center Co., Ltd.

ใบลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมสัมมนา

หลักสูตร กลยุทธ์การขายทางโทรศัพท์แบบมืออาชีพ

กำหนดการ **วันพฤหัสบดีที่ 15 พฤษภาคม 2557 เวลา 09.00-16.00 น.**

ณ เดอะ คอนเน็คชั่น MRT ลาดพร้าว

รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	☐ 3,500 + 245 = 3,745	☐ 3,745 - 105 = 3,640
สมาชิก, โอนเงินก่อน 8 พ.ค. 57	☐ 3,300 + 231 = 3,531	☐ 3,531 – 99 = 3,432
ลงทะเบียน 2 ท่าน	☐ 6,000 + 420 = 6,420	☐ 6,420 – 180 = 6,240

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. ..... ตำแหน่ง.....
2. ..... ตำแหน่ง.....
3. ..... ตำแหน่ง.....
4. ..... ตำแหน่ง.....

- **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขที่.....หมู่.....-

อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....ตรอก/ซอย.....

ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....

จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....

โทรสาร.....ผู้ประสานงาน.....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**

ปัญหาที่ท่านต้องการทราบเป็นพิเศษในเรื่องที่สมัคร

.....

โอนเงินเข้าบัญชี : บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์

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

กรุณาแฟกซ์ใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงินมาที่ fax. เบอร์ 02-191-2509

บริษัท **เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์** จำกัด

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

โทร./โทรสาร 02-191-2509, 089-925-4790, 081-847-6341

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