

# The Skills for Sales Project

## ทักษะการขายโครงการในฝัน



เทคนิคการขายสินค้าปัจจุบันมีความหลากหลายและแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับสินค้าในแต่ละชนิด นักขายจะต้องเข้าใจว่าหลักการขายบางครั้งไม่ได้ใช้ได้กับสินค้าทุกประเภท เพราะสินค้ามีความหลากหลาย ลูกค้าเองก็มีความหลากหลายในเหตุผลของการซื้อ โดยปกติผู้ซื้อมักจะซื้อเพราะต้องการนำสินค้าไปใช้เอง แต่การขายโครงการนั้นผู้ซื้อมีความประสงค์ที่มากกว่าจะซื้อเพื่ออยู่อาศัย ดังนั้นการซื้อจึงแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล พนักงานขายโครงการจึงต้องเข้าใจถึงเหตุผล รวมถึงองค์ประกอบในการตัดสินใจซื้อของลูกค้าว่าเพราะอะไรทำไมถึงซื้อ

หลักสูตรนี้จึงคิดค้นขึ้นเพื่อตอบโจทย์พนักงานขายโครงการที่ในปัจจุบันมักจะมีปัญหาทางการขาย เพราะลูกค้าที่ให้ความสนใจโครงการตัดสินใจซื้อยากโดยมีเหตุผลในการซื้อขายที่มากมายและหลากหลาย การค้นหาความต้องการก่อนการขายจึงเป็นส่วนสำคัญและสูตรสำเร็จของหลักสูตรนี้

### วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ทราบถึงหลักการที่สร้างความสำเร็จในการขายโครงการที่มีราคาสูง
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้เทคนิคและขั้นตอนการขายอย่างมีขั้นตอน
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงความต้องการและจุดประสงค์ที่แท้จริงในการซื้อของลูกค้า
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมนำเทคนิคเสนอขายโครงการอย่างน่าสนใจ

### ประเด็นการอบรมสัมมนา

1. ความแตกต่างของการขายสินค้าที่มีมูลค่าสูง
  - นิยามการขายทั่วไป
  - การขายสินค้าที่มีมูลค่าแตกต่างกับการขายทั่วไปโดยสิ้นเชิง
2. ความต้องการตัวโครงการในปัจจุบันของลูกค้า (วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย)
  - ลูกค้าวัยไหน คือ ลูกค้าที่แท้จริงในการขายแบบเรา
3. วิธีการพิจารณารูปแบบโครงการในความคิดของลูกค้า
  - ลูกค้าซื้อโครงการไปทำอะไรบ้าง
  - เหตุผลที่เกี่ยวข้องในการพิจารณาเลือกโครงการ

**กิจกรรม พิจารณาเหตุผลในการเลือกโครงการ**
4. การเตรียมความพร้อมก่อนการขาย
  - การเตรียมข้อมูลก่อนการขาย 3 ชั้น



- Step 1 การเตรียมข้อมูลในทางการขายที่สอดคล้องกับเหตุผลของลูกค้า
- Step 2 เตรียมฝึกการพูดคุยกับลูกค้าและการนำเสนอ
- Step 3 ฝึกการนำชมตัวโครงการ

#### กิจกรรม ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ของพนักงานที่มีผลต่อการขาย

##### 5. การวิเคราะห์โอกาสการขาย

- รูปแบบลูกค้าในการให้ความสนใจตัวโครงการ
- การทดสอบเพื่อการวิเคราะห์ความสนใจของลูกค้าที่มีต่อตัวโครงการ

#### กิจกรรม ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ของพนักงานที่มีผลต่อการขาย

**เทคนิคการฝึกอบรม** บรรยาย 50 %      ปฏิบัติ 50 %



**วิทยากร** อาจารย์ประเสริฐ สุขไปพบูลย์กุล (Master of Business Administration (MBA)) ประสบการณ์การสอนกว่า 10 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โด โยต้า นิสสัน MBK ปรีณศิริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ Ebook : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

กำหนดการ	วันพฤหัสบดี ที่ 19 มิถุนายน 2557	บุคคลทั่วไป	$3,500 + 245 = 3,745$
เวลา	09.00-16.00 น.	สมาชิก, โอนเงินก่อน 12 มิ.ย. 57	$3,300 + 231 = 3,531$
สถานที่	เดอะ คอนเน็คชั่น สถานีรถไฟฟ้าลาดพร้าว	ลงทะเบียน 2 ท่าน	$6,000 + 420 = 6,420$

- หมายเหตุ**
- ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ 200%
  - ราคารวมอาหารกลางวัน, เอกสารประกอบการสัมมนา, น้ำชา, กาแฟ



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

## ใบลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมสัมมนา

**หลักสูตร**      **The Skills for Sales Project    ทักษะการขายโครงการในฝัน**  
**กำหนดการ**    **วันพฤหัสบดีที่ 19 มิถุนายน 2557 เวลา 09.00-16.00 น.**  
**ณ เดอะ คอนเน็คชั่น MRT ลาดพร้าว**

รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<input type="checkbox"/> 3,500 + 245 = 3,745	<input type="checkbox"/> 3,745 - 105 = 3,640
สมาชิก, โอนเงินก่อน 12 มิ.ย. 57	<input type="checkbox"/> 3,300 + 231 = 3,531	<input type="checkbox"/> 3,531 - 99 = 3,432
ลงทะเบียน 2 ท่าน	<input type="checkbox"/> 6,000 + 420 = 6,420	<input type="checkbox"/> 6,420 - 180 = 6,240

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

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

• **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณารอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขที่..... หมู่.....-  
 อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....ต.รอก/ชอย.....  
 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 เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด เลขที่ 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 2  
 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : **0135556000220**

**ปัญหาที่ท่านต้องการทราบเป็นพิเศษในเรื่องที่สมัคร**

.....

**โอนเงินเข้าบัญชี :** บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์  
 ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซียร์รังสิต เลขที่บัญชี **364-236239-5**  
 กรุณาฝากขีใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงินมาที่ fax. เบอร์ 02-191-2509

**บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด**  
 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 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