Professional Sales & Proactive Sales Skills

หลักการและเหตุผล :

ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ผันผวนและสถานการณ์แข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจการค้า ซึ่งทุกบริษัทต่างต้องการรักษาดึงดูดและช่วงชิงลูกค้า เพื่อให้บริษัทอยู่ได้ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้ จึงหลีกหนีไม่พ้นในการส่งเสริมพัฒนาทักษะความสามารถด้านการขาย และทัศนคติให้มีประสิทธิผลสูงสุด ด้วยการขายแบบมืออาชีพ และขายเชิงรุกนั่นเอง

วัตถุประสงค์:

1. ปรับเปลี่ยนทัศนคติมุมมองในการขายในแง่บวก และเข้าถึงปรัชญาการเป็นนักขายมืออาชีพ
2. มีจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อให้เร็วขึ้น
3. พัฒนาทักษะและการใช้กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง และจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าที่ได้ประสิทธิผลสูงมาใช้

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. กรอบความคิด “มืออาชีพ” และ “เชิงรุก” คืออะไร และ ทำอย่างไร
2. การขายแบบ “มุ่งที่ลูกค้า” ก่อนการขายแบบ “มุ่งที่ยอดขาย” ทำอย่างนี้สิ โดนใจลูกค้า
3. การเตรียมข้อมูลในมุมมองลูกค้า เช่น ราคากับประโยชน์สอย ความสวยงามกับความลงตัวของผลิตภัณฑ์ ดีไซน์กับความสะดวกในการใช้งาน ฯลฯ เป็นต้น
4. ศิลปะการเปิดฉากการนำเสนอ
   4.1.สร้างสัมพันธ์กับลูกค้า การชวนคุย เพื่อวิเคราะห์บุคลิก นิสัยใจคอ
   4.2.การใช้สายตานักสืบ เพื่อเก็บข้อมูลวิเคราะห์สภาพแวดล้อมรอบตัว บ่งบอกถึงรสนิยมที่เกี่ยวกับตัวเขา เช่น มาเป็นครอบครัว แสดงว่าควรช่วยคุยเรื่องลูก และครอบครัว เป็นคู่รัก แสดงว่ากำลัง สร้างครอบครัวใหม่ ควรคำนึงถึงเรื่องการเงิน ฯลฯ
5. ศิลปะการสร้างความน่าเชื่อถือในตัวนักขาย โดยสามารถคุยในเรื่องเหล่านี้
   5.1.ความรอบรู้ในสภาพธุรกิจ เศรษฐกิจ ทิศทางแนวโน้มของธุรกิจ ต้องรู้รอบ คุยกับเขาได้
   5.2.ความรู้ในผลิตภัณฑ์ในเชิงที่ปรึกษา แนะทางออก การหาโอกาสการขายให้กับตัวผลิตภัณฑ์ได้แบบ ชนะ - ชนะ
6. เทคนิคการนำเสนอขายแบบต่าง ๆ
   6.1.การเน้นความลงตัวของความสวยงามกับประโยชน์สอย ราคากับดีไซน์ ฯลฯ
   6.2.การล้อมรั้ว ให้ข้อเสนอที่แบบมีเงื่อนไข
   6.3.การใช้บัญชีถ่วงดุล เปรียบเทียบสิ่งที่มีค่ากับการเสียโอกาส หรือกำไร หากไม่สั่งซื้อ
   6.3.นาทีทอง เสนอส่วนลดพิเศษ แต่เงื่อนไขคงเดิม

7. การจับสัญญาณการซื้อและโน้มน้าวให้ตัดสินใจซื้อ

7.1.ดูภาษากายและท่าทางที่ปรากฏ

7.2.วิเคราะห์คำพูดและการซักถาม

7.3.การขอส่วนลด ของแถม และการต่อราคา

8. กลยุทธ์ แทคติคและจิตวิทยาการเจรจาต่อรอง

8.1.ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง R-E-S-P-E-C-T

8.2.กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง ในการทำให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด

- กลยุทธ์เล่นลูกต่อ
- กลยุทธ์สองตัวเลือก
- กลยุทธ์อำนาจมีจำกัด
- กลยุทธ์เล่นลูกสูง
- กลยุทธ์รวมเหล่า
- กลยุทธ์ฟางเส้นสุดท้าย

9. เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและบ่ายเบี่ยง 8 วิธี

9.1. เทคนิค ใช่ แต่

9.2. เทคนิค ทำไม เพราะอะไร และทำไม

9.3. เทคนิคศอกกลับ/บูมเมอแรง

9.4. เทคนิคชงเอง กินเอง

9.5. เทคนิคเปรียบเทียบ

9.6. เทคนิคชดเชย

9.7. เทคนิคเลือกตอบ

9.8. เทคนิค Feel-Felt-Found

10. เทคนิคปิดการขาย 5 วิธี

10.1. ขอตรงๆ

10.2. ข้อดีข้อเสีย

10.3. ช่างทาสี

10.4. อ้างอิง

10.5. สองทางเลือก

11. ทัศนคติการขาย : ขายอย่างไรให้เป็นเลิศ

ผู้เข้ารับการฝึกอบรม พนักงานขาย จำนวน 30 คน / รุ่น

รูปแบบการฝึกอบรม บรรยาย กิจกรรมการเรียนรู้ ฝึกปฏิบัติเป็นรายบุคคล

วิทยากร **อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวี**

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอสถสภา
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

กำหนดการ : วันพฤหัสบดีที่ 5 ตุลาคม 2560 **สถานที่ : โรงแรมเซนต์เจมส์ สุขุมวิท 26**

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird (5 วัน) จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,500	245	(105)	3,640

หมายเหตุ - ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ 200%

- ราคารวมเอกสารประกอบการสัมมนา, อาหารกลางวัน, น้ำชา-กาแฟ

KNC Training Center Co., Ltd. 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

KNC Training Center Co., Ltd.

ใบลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมสัมมนา

...../...../.....

หลักสูตร **Professional Sales & Proactive Sales Skills**

กำหนดการ : **วันพฤหัสบดีที่ 5 ตุลาคม 2560** **สถานที่ :** **โรงแรมเซนต์เจมส์ สุขุมวิท 26**

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird (5 วัน) จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,500	245	(105)	3,640

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....
2. ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....
3. ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....
4. ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....
5. ..... 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 fax. **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 02-903-0080 ต่อ 5283

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