

# ทักษะการขายเพื่อ ปิดการขาย

## อย่างมืออาชีพ

### อ.ประกาศิต สมฤกษ์ศรี

#### หลักการและเหตุผล

หลักสูตรที่จะทำให้ท่านเข้าถึงและเข้าใจลูกค้าด้วยเทคนิคกลยุทธ์ต่างๆ หลักสูตรนี้เป็นหลักสูตรมาตรฐานที่ต้องรู้ไว้เป็นอาวุธทางปัญญาในการขายในยามที่มีการแข่งขันกันสูงเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นหลักการคิดในการสร้างกลยุทธ์ การวิเคราะห์ลูกค้า การเจรจาเพื่อให้ได้มาในสิ่งที่ต้องการ และสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า ตั้งแต่ต้นจนจบ คุณจะได้ทักษะการขายที่ไม่เป็นรองใคร และนำท่านสู่สายทางนักขายมืออาชีพในอนาคต เน้นเรื่องการนำเสนออย่างมืออาชีพ มุ่งเน้นการสื่อสารจากนักขายสู่ลูกค้าให้สามารถปิดการขายได้ง่ายขึ้น อย่างมีจิตวิทยาและเทคนิคอย่างมืออาชีพ

#### วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อสร้างกรอบความคิด และทักษะการขาย ของนักขายให้มีทิศทางมากขึ้นมากกว่าการมีความรู้ในตัวสินค้าเพียงอย่างเดียว
2. เพื่อสร้างความเข้าใจในเรื่องการวิเคราะห์ลูกค้าให้สามารถปรับวิธีการขาย ให้สามารถขายให้ตรงกับลูกค้ามากขึ้น
3. เพื่อเพิ่มทักษะการขายโดยผ่านกิจกรรมในหลักสูตร และได้รู้จักปรับปรุงปรับเทคนิคการขาย ให้เป็นมืออาชีพมากขึ้น

#### หัวข้อสัมมนา :

1. การพัฒนาตนเองสู่การเป็นยอดนักขายมืออาชีพ
2. 9 ขั้นตอน สู่ความสำเร็จของอาชีพนักขาย
3. 10 นักขายที่โดดเด่นเป็นอย่างไ พัฒนาอย่างไร
4. สร้างกระบวนการนักขายแบบมืออาชีพ
5. ขั้นตอนการขายให้เข้าถึงลูกค้าแบบมืออาชีพ
6. หลักการสำคัญถึงการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า
7. เทคนิคการเสนอขายให้ประสบความสำเร็จแบบ FAB
8. สิ่งที่จะเจอในการขาย ปัญหามาตรฐานและวิธีแก้ไขปัญหา
9. กฎของเป้าหมาย สู่ความสำเร็จ
10. กำลังใจในการสร้างความสำเร็จในการขาย
11. เทคนิคการสร้าง Mindset sales
  - จิตวิทยาการสร้างประทับใจ
  - เทคนิคจิตวิทยาการเปิดการขาย
  - อ่านลูกค้าจาก จริต 6
  - กลยุทธ์การใช้คำถาม
12. ชุดยอดเทคนิคการปิดการขายแบบมืออาชีพ
  - ปัญหาการปิดการขายแบบให้คำปรึกษา
  - เทคนิคการปิดการขาย
  - การวิเคราะห์และประเมินผลหลังการขาย
13. workshop กิจกรรมการขายแบบมืออาชีพ

รูปแบบการเรียนรู้ : บรรยาย Workshop กรณีศึกษา ตัวอย่าง

#### กำหนดการ

วันที่ 18 กันยายน 2562

เวลา 09.00-16.00 น.

ณ โรงแรม อีโรรซ์ สุขุมวิท ซอย 26

รถไฟฟ้า BTS สถานีพร้อมพงษ์

#### อัตราค่าสัมมนา

##### ราคาปกติ

3,800 + 266 vat = 4,066 บาท

##### ราคาส่วนลด

3,500 + 245 vat = 3,745 บาท



**กรุณาชำระเงินโดย**

- เงินสด / เช็คส่งจ่ายในนาม “บจ. สัมมนา เซ็นเตอร์” (ชำระที่หน้างาน)
- โอนเงินเข้าบัญชี “สะสมทรัพย์” ชื่อบัญชี “บจ. สัมมนา เซ็นเตอร์” ธนาคารกรุงเทพ เลขที่บัญชี 873-0-25066-2 สาขา เทศไถ่ โลตัส รังสิต คลอง 7

เอกสารหัก ณ ที่จ่าย 3% กรุณานำมาในวันอบรม หรือ จัดส่งมาตามที่อยู่บริษัท

\* ค่าธรรมเนียมในการโอน(ถ้ามี)ผู้โอนต้องเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมเอง

\* ที่อยู่ออกหนังสือรับรองภาษี หัก ณ ที่จ่าย

บริษัท สัมมนา เซ็นเตอร์ จำกัด(สำนักงานใหญ่) 99/628 หมู่ 1 ตำบลลำผักกูด อำเภอธัญบุรี ปทุมธานี 12110

เลขที่ประจำตัวผู้เสียภาษี 0135560000867

กรอกใบสมัครและสแกนกลับมาที่ [m.seminarcenter@gmail.com](mailto:m.seminarcenter@gmail.com) / ดำรงที่นั้งออนไลน์ ได้ที่เว็บไซต์

1.ชื่อ-นามสกุล..... ตำแหน่ง..... อีเมลล์ มือถือ.....	2.ชื่อ-นามสกุล..... ตำแหน่ง..... อีเมลล์ มือถือ.....
3.ชื่อ-นามสกุล..... ตำแหน่ง..... อีเมลล์ มือถือ.....	4.ชื่อ-นามสกุล..... ตำแหน่ง..... อีเมลล์ มือถือ.....
ชื่อบริษัท..... เลขประจำตัวผู้เสียภาษี..... สาขา..... ที่อยู่..... .....	
ผู้ติดต่อ..... อีเมลล์..... เบอร์ติดต่อ.....	