

Proactive Sales for increasing New Customer

หลักสูตร แนวทางการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่

อังคารที่ 13 กุมภาพันธ์ 2561

ไม่ต้องบอกก็ทราบกันแล้วว่า "การหาลูกค้าใหม่" เป็นสิ่งสำคัญเพียงใดทางด้านการขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเศรษฐกิจปัจจุบันแต่การที่จะได้นั้นนักขายต้องมีสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่งเสียก่อนสิ่งนั้นคือทัศนคติการขายเชิงรุก แล้วทัศนคติและแนวทางการขายเชิงรุกนั้นคืออะไร ท่านสามารถพบคำตอบได้ในหลักสูตรนี้ ซึ่งให้แนวทางในการค้นหา สร้างโอกาส พัฒนาทักษะการขายที่จำเป็นในการที่จะเพิ่มลูกค้าใหม่ๆ ให้แก่องค์กรพร้อมทั้งการได้เข้าใจถึงปัญหาต่างๆที่จะเกิดขึ้นในการหาลูกค้าใหม่และแนวทางในการแก้ไขปัญหา

Course Outline

- ทัศนคติ และแนวคิดที่ถูกต้องในการทำงานขายเชิงรุก
- แนวทางการพัฒนา และสร้างทีม ทำการขายเชิงรุก
- แนวทางรับมือปัญหา อุปสรรค เมื่อทำขายเชิงรุก(เปิดลูกค้าใหม่)
- ประเภท ของการทำการขายเชิงรุก (Proactive Sales Techniques)
- การสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่ โดยใช้โทรศัพท์ (Tele-prospecting)
- เทคนิค และความพร้อมในการติดต่อกับลูกค้าใหม่ ทางโทรศัพท์
- เทคนิคการสร้างการนัดหมายทางโทรศัพท์
- เทคนิคการสร้างเหตุผลในการติดต่อ ลูกค้าใหม่ ทางโทรศัพท์
- แนวทาง และตัวอย่างบทสนทนา เพื่อรับมือข้อบ่งชี้เชิงการนัดหมาย
- แนวทาง เทคนิคการขาย ลูกค้ารายใหม่ เมื่อเข้าพบครั้งแรก
- เทคนิคการสร้างความไว้วางใจ และน่าเชื่อถือ เมื่อพบลูกค้าใหม่ (Opening Techniques)
- เทคนิคแนวทางเมื่อค้นหาความต้องการลูกค้า (Probing Techniques)
- เทคนิคการนำเสนอ และปิดการขาย (Offering Techniques)
- แนวทางการรับมือข้อโต้แย้ง เมื่อทำการขาย (Handling Objection Techniques)
- เทคนิคการสรุปการสนทนา (Closing Techniques)
- สรุป และแนะนำความพร้อมการทำการขายเชิงรุก ในสภาวะการแข่งขันสูง

"นักขายเชิงรุกที่มุ่งเน้นการสร้างโอกาสค้นหา และได้มาซึ่งลูกค้าใหม่"



Proactive Sales for increasing New Customer

หลักสูตร แนวทางการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่

Objective

- ทราบถึงแนวคิดเรื่องการทำงานขายเชิงรุก
- เรียนรู้แนวทางในการสร้างการทำงานขายเชิงรุก
- เข้าใจกระบวนการ การขายเชิงรุก อย่างมืออาชีพ
- สามารถนำรูปแบบกลับไปสร้างวิธีขายเชิงรุก เพื่อสร้างยอดขายเพิ่ม

---อังคารที่ 13 กุมภาพันธ์ 2561 (9.00 - 16.00 น.)

ค่าธรรมเนียมการอบรม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สถานที่ โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)

วิทยากร อ.ชนะ ก่อกิจการ



ตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ
บริษัท โทเทล เซลล์ แมเนจเม้นท์
โซลูชั่นส์ จำกัด (TSM)
บริษัทฯ ที่ปรึกษา ด้านการจัดการ
บริหารงานขาย

ประสบการณ์ทำงาน

- พนักงานขาย ที่มียอดสูงสุดที่ซิติ้แบงก์ (Diners Club Credit Card) ปี 1988
- หัวหน้าทีมขายตรง ที่มียอดสูงสุดที่ซิติ้แบงก์ ปี 1990
- ผู้ร่วมก่อตั้งทีม และบุกเบิกการขายการให้บริการทางโทรศัพท์ให้กับบมจ.ไดเรคมาร์เกตติ้ง เซอร์วิส
- ผู้จัดการทีมขายทางโทรศัพท์ ธนาคาร สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดนครธน จำกัด(มหาชน) ปี 2001-2002



@strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter

สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ FAX 0-2559-2148 หรือ Register Online for English Version Click !---www.sbcc.co.th

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน
ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail

MEMBER

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่สามารถที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
ส่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว
แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวิภาทวนอินทาวน บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)
สาขาสีแยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 140-2-12879-3

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30

ของค่าธรรมเนียมากรอบรม