

# #5 ทักษะ สู่การเป็น นักขาย

มือทอง

## Advance Sale Skills : 5 Steps to Success

“ พิชิตเป้าหมาย ด้วยการขายแบบมืออาชีพ ”

ในสถานการณ์ปัจจุบันที่ธุรกิจต่างๆ มีการปรับตัว เปลี่ยนแปลงแข่งขันกันสูงขึ้น ด้วยจำนวนสินค้าและบริการที่มากขึ้นและลูกค้ามีทางเลือกที่หลากหลายจากสถานการณ์รอบตัวที่เข้ามามีผลกระทบทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี ที่ทำให้พฤติกรรมลูกค้าที่มีต่อการซื้อสินค้าและใช้บริการเปลี่ยนแปลงไป ส่งผลให้การขายสินค้าและบริการเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อหรือใช้บริการ เป็นไปได้ยากขึ้น และที่สำคัญต้องทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุดด้วยเพื่อให้องค์กรเกิดความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

หลักสูตรนี้พัฒนาขึ้นเพื่อช่วยให้นักขายประสบความสำเร็จด้วยกลยุทธ์การขายแบบที่ปรึกษามืออาชีพ โดยเน้นให้เกิดทักษะและเทคนิค ที่ส่งเสริมให้ผู้ขายเข้าใจและใช้กลยุทธ์การขายโน้มน้าวใจใจให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ โดยผู้ขายอบรมจะได้เรียนรู้ถึงความสำคัญของกระบวนการในการขาย ผ่านมุมมองความต้องการของลูกค้ายุคใหม่ (Customer Centric) สามารถวิเคราะห์วางแผนการขายให้ตรงใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Sale Persona) ผ่าน **5 Advance Sale Steps to success** ด้วยการสร้างสัมพันธ์ที่ดีเพื่อเปิดการขาย ค้นหาความต้องการให้ตรงใจ และโน้มน้าวนำเสนอสินค้าและบริการ ผ่านเทคนิคการตอบคำถามและงจัดข้อโต้แย้งในการขาย นำเข้าสู่การปิดการขายด้วยการตอกย้ำความมั่นใจ และสร้างความเชื่อมั่นหลังการขาย ที่จะช่วยส่งเสริมให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้เร็วยิ่งขึ้น ซึ่งขั้นตอนต่างๆ นี้จะช่วยส่งเสริมให้เกิดความสำเร็จในการขาย และสร้างความน่าเชื่อถือ รวมถึงภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กรยิ่งขึ้น

### COURSE OUTLINE

- # มุมมองและทัศนคติต่อการขาย ผ่านพฤติกรรม การซื้อของลูกค้ายุคใหม่ที่เปลี่ยนแปลงไป ขายอย่างไร ? ให้ตรงใจลูกค้า (Customer Centric Expectation)
- # วิเคราะห์เข้าใจพฤติกรรมลูกค้าที่แตกต่างกัน ในการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือใช้บริการ
- # การวิเคราะห์เพื่อวางแผน เตรียมความพร้อม ในการขาย ด้วย Sale Persona
- # กลยุทธ์การขาย ผ่านกระบวนการและเทคนิคการขาย แบบที่ปรึกษามืออาชีพ 5 ขั้นตอน
  - Relating Skills : Opening (การสร้างความสัมพันธ์เพื่อเปิดการขาย)
  - Customer Analysis Skills (การวิเคราะห์ค้นหาความต้องการให้ตรงใจ)
  - Advocating Skills (การนำเสนอขายสินค้าด้วยคุณค่าที่ตรงใจ)
  - Handling Objection Skills (การงจัดข้อโต้แย้งระหว่างการขาย)
  - Service for supporting (การสนับสนุนสร้างความมั่นใจเพื่อให้บริการ)

# Objective

1. เพื่อให้เข้าใจถึงมุมมองและทัศนคติต่อการขาย ผ่านพฤติกรรมการณ์ซื้อของลูกค้ายุคใหม่ที่เปลี่ยนแปลงไป ขายอย่างไร ? ให้ตรงใจลูกค้า (Customer Centric Expectation)
2. สามารถวิเคราะห์และเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้าในยุคปัจจุบันต่อการซื้อสินค้าและใช้บริการ เพื่อวิเคราะห์วางแผนการขาย ปรับวิธีการนำเสนอขายให้ตรงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ
3. เรียนรู้กระบวนการผ่านกลยุทธ์และเทคนิคการขายด้วย 5 Advance Sale Steps to
4. เข้าใจและฝึกใช้ทักษะการขายและสามารถนำแนวทางการขายแบบที่ปรึกษามืออาชีพ ไปปรับใช้ในการปฏิบัติงานจริง

หลักสูตร  
**#5 ทักษะ**  
สู่การเป็น **นักขาย** มือทอง



## อ.รวิชัย โพรคำ

วิทยากรและที่ปรึกษาในด้านการพัฒนาบุคลากร  
บรรยายและสอนให้กับผู้บริหาร ,หัวหน้างานและพนักงาน  
ในองค์กรชั้นนำทั้งภาครัฐและเอกชน



Line

@strategiccenter



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

**16 มี.ค. 66**

ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่ง  
ล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม

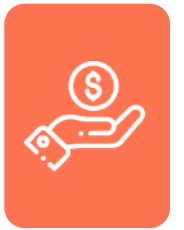
สั่งจ่ายในนาม

"บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด"

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ก. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา

เขตจตุรพักตรพิมาน กรุงเทพฯ 10310



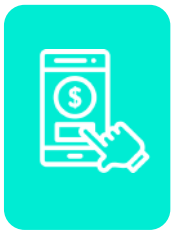
โอนเงินเข้าบัญชี



ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)

สาขาศรีรามถนนอินทาวน บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 609-2-01313-6



\*\*\*หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน  
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

1	ชื่อ		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย		
	E-mail		
2	ชื่อ		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	มือถือ	
	E-mail		
3	ชื่อ		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	มือถือ	
	E-mail		
	ชื่อบริษัท/องค์กร		
	<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา		
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี		
	ประเภทธุรกิจ		
	มือถือที่อยู่		
	ชื่อผู้ประสานงาน		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย		
	โทรศัพท์	มือถือ	
	โทรสาร		
	E-mail		

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdc.co.th

**STRATEGIC**

ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ