



หลักสูตร

Proactive Sales for Increasing New Customer

แนวทางการขายเชิงรุก เพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่

“ นักขายเชิงรุกที่มุ่งเน้นการสร้างโอกาส
ค้นหาและได้มาซึ่งลูกค้าใหม่ ”

COURSE OUTLINE

แนวคิดหลักการขายแบบมืออาชีพ

- นิยามการขายเชิงรุก (Proactive)
- การปรับทัศนคติต่องานขาย (Attitude fine tuning)
- กระบวนการขายแบบมืออาชีพ (Professional selling process)

ปัจจัยและองค์ประกอบการขายที่สำเร็จ

- ปัจจัยสู่ความสำเร็จในการขาย (Factors to success in selling)
- ลักษณะการขาย และประเภทของการขายเชิงรุก (Proactive sales techniques)
- แนวทางการพัฒนาการขายเชิงรุก
- แนวทางการรับมือปัญหาและอุปสรรคการขายเชิงรุก

เทคนิคการทำขายแบบเชิงรุก

- การสร้างโอกาสทางการขายเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่ โดยใช้โทรศัพท์
- เทคนิคในการติดต่อกับลูกค้าใหม่ทางโทรศัพท์
- เทคนิคการสร้างการนัดหมายทางโทรศัพท์
- เทคนิคการสร้างเหตุผลในการติดต่อลูกค้าใหม่ทางโทรศัพท์
- แนวทางตัวอย่างบทสนทนาเพื่อรับมือข้อบ่ายเบี่ยงและการนัดหมาย
- แนวทางเทคนิคการขายลูกค้ารายใหม่เมื่อเข้าพบครั้งแรก

เทคนิคการติดต่อและสร้างลูกค้าใหม่

- เทคนิคการสร้างความไว้วางใจและน่าเชื่อถือเมื่อพบลูกค้าใหม่
- เทคนิคแนวทางเมื่อค้นหาความต้องการลูกค้า
- เทคนิคการนำเสนอ และปิดการขาย
- แนวทางการรับมือข้อโต้แย้ง เมื่อทำการขาย
- เทคนิคการสรุปการสนทนา
- สรุป และแนะนำความพร้อมในการทำการขายเชิงรุกในสภาวะการแข่งขันสูง

15 ก.พ. 66



swissôtel BANGKOK
RATCHADA

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ



085-485-8825



public@sbdc.co.th



www.sbdc.co.th

หลักสูตร

Proactive Sales for Increasing New Customer

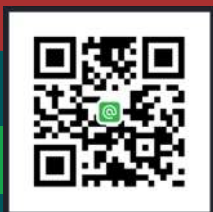


Objective

1. ทราบถึงแนวคิดเรื่องการทำงานขายเชิงรุก
2. เรียนรู้แนวทางในการสร้างการทำงานขายเชิงรุก
3. เข้าใจกระบวนการ การขายเชิงรุก อย่างมืออาชีพ
4. สามารถนำรูปแบบกลับไปสร้างวิธีขายเชิงรุกเพื่อสร้างยอดขายเพิ่ม

คุณชนะ ก่อกิจการ

ผู้เชี่ยวชาญด้านการขาย
และบริหารงานขายมามากกว่า 20 ปี



Line

@strategiccenter

15 ก.พ. 66

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/เช็คเดย์เชอร์เช็ค ชัดพร้อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวิภาวนอินทามัน 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	
	มือถือ	
	ที่อยู่	
	ชื่อผู้ประสานงาน	
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	
	โทรศัพท์	มือถือ
	โทรสาร	
	E-mail	

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ

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

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ

