



#7 ทักษะ

สู่การเป็น นักขาย

มือทอง



Advance Sale Skills : 7 Steps to Success

“ พิชิตเป้าหมาย ด้วยการขายแบบมืออาชีพ ”

ในสถานการณ์ปัจจุบันที่ธุรกิจต่างๆ มีการปรับตัว เปลี่ยนแปลง
แข่งขันกันสูงขึ้น ด้วยจำนวนสินค้าและบริการที่มากขึ้นและลูกค้ามี
ทางเลือกที่หลากหลาย จากสถานการณ์รอบตัวที่เข้ามามีผลกระทบ
ทำให้พฤติกรรมลูกค้าที่มีต่อการซื้อสินค้าและใช้บริการเปลี่ยนแปลง
ไป ส่งผลให้การขายสินค้าและบริการเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อหรือใช้
บริการ เป็นไปได้ยากขึ้น และที่สำคัญต้องทำให้ลูกค้าเกิดความพึง
พอใจสูงสุดด้วยเพื่อให้องค์กรเกิดความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ
ของลูกค้า

หลักสูตรนี้พัฒนาขึ้นเพื่อช่วยให้นักขายประสบความสำเร็จด้วย
กลยุทธ์การขายแบบที่ปรึกษามืออาชีพ โดยเน้นให้เกิดทักษะและ
เทคนิค ที่ส่งเสริมให้ผู้ขายเข้าใจและใช้กลยุทธ์การขายโน้มน้าวใจ
ให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ โดยผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้ถึงความสำคัญของ
กระบวนการและเทคนิคการขาย ผ่าน 7 Advance Sale Steps to
success เริ่มด้วยเข้าใจมุมมองความต้องการของลูกค้ายุคใหม่
(Customer Centric) สามารถวิเคราะห์วางแผนการขายให้ตรงใจ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Sale Persona) ด้วยการสร้างสัมพันธ์ที่ดีเพื่อ
เปิดการขายค้นหาความต้องการให้ตรงใจและโน้มน้าวนำเสนอสินค้า
และบริการ ผ่านเทคนิคการตอบคำถามและจัดข้อโต้แย้งในการขาย
นำเข้าสู่การปิดการขายด้วยการตอกย้ำความมั่นใจ และสร้างความ
เชื่อมั่นหลังการขาย ที่จะช่วยส่งเสริมให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้เร็วยิ่ง
ขึ้น ซึ่งขั้นตอนต่างๆ นี้จะช่วยส่งเสริมให้เกิดความสำเร็จในการขาย
และสร้างยอดขายความน่าเชื่อถือรวมถึงภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร
ยิ่งขึ้น

COURSE OUTLINE

- # Step 1: Sale Attitude & Customer Insight
- # Step 2: Sale Persona Planner
- # Step 3: Relating Skills : Opening การสร้างความสัมพันธ์เพื่อเปิดการขาย
- # Step 4: Discovering Skills การวิเคราะห์ค้นหาความต้องการ
- # Step 5: Advocating Skills การนำเสนอโน้มน้าวใจด้วยคุณค่าสินค้าที่ตรงใจ
- # Step 6: Handling Objection Skills การตอบคำถาม จัดข้อโต้แย้งระหว่างการขาย
- # Step 7: Closing & Service for Supporting การปิดการขาย สร้างความเชื่อมั่นหลังการขาย

Objective

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

#7 ทักษะ
สู่การเป็น นักขาย
มือทอง



อ.รวิชัย ไพระคำ

วิทยากรและที่ปรึกษาในด้านการพัฒนาบุคลากร
บรรยายและสอนให้กับผู้บริหาร ,หัวหน้างานและพนักงาน
ในองค์กรชั้นนำทั้งภาครัฐและเอกชน



Line

@strategiccenter

15 พ.ค. 67

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม

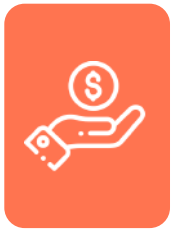
สั่งจ่ายในนาม

"บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด"

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ก. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา

เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10310



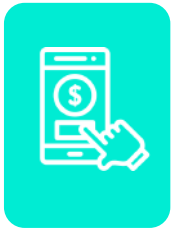
โอนเงินเข้าบัญชี



ธนาคารสิริไทย จำกัด(มหาชน)

สาขาศรีรามบอนตันทาวน์ 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		
	มือถือที่อยู่		
	ชื่อผู้ประสานงาน		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย		
	โทรศัพท์	มือถือ	
	โทรสาร		
	E-mail		

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ

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

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ