

ศิลปะการขายและการนำเสนอเพื่อเพิ่มยอดขาย

(Art of Selling and Sale Presentation Techniques)

โดย มงคล ต้นติสุขุมล

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบัน การทำธุรกิจต่าง ๆ นั้น ต้องอาศัยการขายเป็นตัวขับเคลื่อนธุรกิจหากไม่เกิดการขายสินค้าหรือบริการ ธุรกิจก็จะอยู่ไม่ได้ แต่บุคลากรที่มีความสามารถและทักษะที่ดีในด้านการขายนั้นกลับหาได้ยาก เนื่องจากนักขายต้องมีคุณสมบัติหลายประการ และเข้าใจทุกขั้นตอนของการขายเป็นอย่างดีจึงจะทำให้เป็นนักขายที่ดีได้

หลักสูตรศิลปะการขาย จึงออกแบบสำหรับนักการตลาดและนักขาย ที่ต้องการฝึกฝนตนเองให้มีทัศนคติที่ถูกต้อง รู้หลักการ และขั้นตอนของการขาย วิเคราะห์ลูกค้าเป็น มีความสามารถในการนำเสนอ โน้มน้าวใจ การจัดการกับข้อโต้แย้ง และการปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม มีทัศนคติที่ถูกต้องเกี่ยวกับการขาย
2. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม เรียนรู้ศิลปะการขาย ขั้นตอนการขาย การจูงใจในการขาย
3. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม มีความรู้ในหลักการจัดการกับข้อโต้แย้งต่างๆ และ ปิดการขายได้
4. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม ได้ฝึกปฏิบัติจริงในเรื่องการขาย

หัวข้อการบรรยาย และ Workshop

1. ทัศนคติที่ถูกต้องเกี่ยวกับการขาย
2. หลักสำคัญของการขาย
3. ขั้นตอนการขาย
4. การเตรียมตัวก่อนการขาย
5. เทคนิคการหาลูกค้าใหม่ และการวิเคราะห์ลูกค้า
6. การวางแผนการขายเพื่อเพิ่มยอดขาย
7. เทคนิคการเปิดการขาย การนำเสนอ ให้โดนใจลูกค้า
8. เทคนิคการสื่อสาร การโน้มน้าว การตอบข้อโต้แย้ง
9. เทคนิคการปิดการขาย และสร้างความสัมพันธ์

วิทยากร

อ.มงคล ต้นติสุขุมล (MBA., BBA., B.Eng., B.Law, Cert. English, Web & Ecommerce)

กำหนดการณ์

เวลา	หัวข้อ
08.30 – 09.00	ลงทะเบียน
09.00 – 09.15	แนะนำวิทยากร และ ผู้เข้าร่วมฝึกอบรม เพื่อความคุ้นเคยกัน
09.15 – 10.30	<ul style="list-style-type: none"> - ทักษะที่ต้องเกี่ยวข้องกับการขาย - หลักสำคัญของการขาย - ขั้นตอนการขาย - การเตรียมตัวก่อนการขาย
10.30 – 10.45	พักรับประทานอาหารและทานของว่าง
10.45 – 12.00	<ul style="list-style-type: none"> - เทคนิคการวิเคราะห์ลูกค้าและการหาลูกค้าใหม่ - การวางแผนการขายเพื่อเพิ่มยอดขาย - เทคนิคการเปิดการขาย การนำเสนอ ให้โดนใจลูกค้า - เทคนิคการสื่อสาร การโน้มน้าว การตอบข้อโต้แย้ง
12.00 – 13.00	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 15.00	<ul style="list-style-type: none"> - เทคนิคการปิดการขาย และสร้างความสัมพันธ์ - ฝึกปฏิบัติการนำเสนอขาย และฟังคำแนะนำจากวิทยากร
15.00 – 15.15	พักรับประทานอาหารและทานของว่าง
15.15 – 15.50	- ฝึกปฏิบัติการนำเสนอขาย และฟังคำแนะนำจากวิทยากร
15.50 – 16.00	ประเมินผลการฝึกอบรม และ ถ่ายรูปร่วมกัน

หมายเหตุ: เวลาอาจมีการปรับตามความเหมาะสม เพื่อประโยชน์ของผู้เข้าอบรม

ติดต่อ: Email: mingbiz@gmail.com LineOA: @zru5884r Tel.0817168711
www.TrainingThai.info AttorneyMongkol.com