

หลักสูตร เทคนิคการขาย แบบการตลาดในเชิงรุกยุค 4.0

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน

ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า

ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์กว่า 20 ปี

19 พฤศจิกายน 2561

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก นักขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบเป็นที่ยอมรับที่ดีให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาว เพราะฉะนั้นนักขายควรจะต้องรู้ วิเคราะห์ลูกค้า และเข้าใจถึงเคล็ดลับและเทคนิคการให้คำปรึกษา และการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ได้ในระยะยาว การจัดการข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและการปิดการขายที่สร้างความพอใจแก่ทั้งสองฝ่ายที่เราจำเป็นจะต้องใช้จิตวิทยาในการเรียนรู้อ่านคน หรืออ่านความต้องการ ให้ทราบก่อน เพื่อที่จะได้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ให้ตรงตามความต้องการ หรือความพึงพอใจของลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดๆ ก็ตามของการขาย

กระบวนการต่างๆ ที่กล่าวมานี้เป็นกระบวนการที่จำเป็นจะต้องมีการวางแผน มีการวางระบบอย่างเป็นขั้นตอนและรวมถึงการวิเคราะห์ คาดการณ์ และพยากรณ์ทางการขายตามสภาพแวดล้อมที่เป็นจริงและมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เพื่อให้เกิดความแน่นอนหรือให้เกิดความใกล้เคียงกับการบรรลุเป้าหมายให้ได้มากที่สุด เราจึงจำเป็นต้องศึกษาทางการตลาดเชิงรุก เพื่อผสมผสานให้เกิดงานขายที่มีประสิทธิภาพ สร้างความพึงพอใจ และสนองความต้องการของลูกค้า แทนที่จะใช้กระบวนการทางด้านงานขายแต่เพียงอย่างเดียว ทำให้เราเสียโอกาสหรือไม่มีความได้เปรียบในการแข่งขัน หรือที่เราเรียกกันอีกอย่างหนึ่งว่า การบริหารการขาย นั่นเอง ซึ่งเป็นการบริหารการตลาดการขายที่เหมาะสม จะช่วยให้มีศักยภาพ เห็นผลที่ชัดเจน ลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้น และที่สำคัญสามารถวางตำแหน่งที่เหมาะสมในด้านความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าได้ เปลี่ยนจากการขายที่ยากให้เป็นการขายที่ง่ายในที่สุด

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เพิ่มมากขึ้น

4. เพื่อให้พนักงานขายรู้จักวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการ และเทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ
5. เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมรู้เทคนิคการรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำ
6. เพื่อให้รู้ถึงกระบวนการทางการตลาด เพื่อผสมผสานกับทางการขายให้สัมฤทธิ์ผล

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. ความเกี่ยวข้องระหว่าง...การตลาดและการขาย
2. ทำไมเราต้องรู้และเป็นทั้งนักการตลาด และนักขาย
3. ประเภทของลูกค้า ธรรมชาติหรือพฤติกรรมของลูกค้า
4. กลยุทธ์การเลือกตลาด และสร้างส่วนประสมทางการตลาดเพื่อเอาชนะคู่แข่ง
5. การเตรียมความพร้อมของพนักงานขาย
6. เทคนิคการวางแผนการขายเชิงรุกอย่างเป็นขั้นเป็นตอน
7. ขายอย่างไร...เพื่อพิชิตใจลูกค้า และสร้าง Customer Value
8. เทคนิคการครองใจลูกค้า เพื่อประสิทธิผลในระยะยาว
9. การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า และการนำเสนอให้ตรงใจลูกค้า
10. จิตวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการของลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง
11. การจัดการกับข้อโต้แย้งในการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
12. การปิดการขาย ไม่ยากอย่างที่คิด แม้เป็นสินค้าราคาสูง
13. เทคนิคการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการขายอย่างได้ผล
14. การรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำในระยะยาว
15. การทบทวนการขายเพื่อพัฒนาปรับปรุง
16. สรุป คำถามและคำตอบ

วิธีการ และรูปแบบการฝึกอบรม

- การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบทดสอบ การทำแผนการขายและการตลาดประกอบ ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และนำมาทำ Workshop รูปแบบเชิงบทบาทสมมติ (Role Play) ในการเผชิญกับข้อโต้แย้ง และการขายรูปแบบต่างๆ สรุป, ถาม,ตอบ

ผู้เข้าฝึกอบรม

ผู้บริหาร หัวหน้างานขาย พนักงานขาย ผู้แทนขาย หรือผู้ที่สนใจทั่วไปที่จะเข้ารับการฝึกอบรมในด้านเทคนิคการขาย แบบการตลาดในเชิงรุก

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 19 พฤศจิกายน 2561

ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 4 พฤศจิกายน 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซี่ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
- ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซี่ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซี่ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญแจ๊ส แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซี่ จำกัด
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th
อีเมล: hipotraining@gmail.com
ไอดีไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining