



กลยุทธ์การขายสินค้าราคาสูง

Strategies of Selling Premium Products

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

21 มีนาคม 2562

09.00 – 16.00

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

คุณเคยเจอสถานการณ์ต่อไปนี้หรือไม่

- ลูกค้า...โต้แย้งว่าสินค้าของเราไม่ต่างจากสินค้าอื่น แถมราคาก็แพงกว่าด้วย
- ลูกค้า...บอกว่าสินค้าของเราก็น่าสนใจ แต่ราคาที่เสนอมามันสูงไป
- พนักงานขาย...มองว่าสินค้าราคาสูง ขายยาก ลูกค้าไม่ซื้อหรอก
- พนักงานขาย...เกิดอาการอึดอัดทำอะไรไม่ถูกเวลาลูกค้าบอกว่า ของแพงแบบนี้ใครจะซื้อ
- และที่น่ากลัวที่สุดคือ พนักงานขาย...กลายเป็นตัวแทนของลูกค้า มาขอราคาพิเศษเพื่อให้ขายให้ได้

ถ้าปล่อยสถานการณ์เหล่านี้เกิดขึ้นกับลูกค้าหรือพนักงานขายทุกราย บริษัทจะได้อยอดขายตามเป้าหมายได้อย่างไร หรือต่อให้ยอดขายได้ แต่ที่สำคัญ...ถ้าไรที่จะมาหล่อเลี้ยงธุรกิจและพนักงานทุกคนจะมีเพียงพอแบบยั่งยืนได้อย่างไร ดังนั้น ถึงเวลาแล้วที่ทุกคนต้องหันมาตั้งคำถามใหม่ว่า เหตุผลที่ลูกค้าจะตัดสินใจซื้อสินค้า คืออะไรกันแน่ เป็นเรื่องของ "ราคา" เท่านั้นหรือไม่ หรือ ยังมีปัจจัยอื่นอีกที่ลูกค้าใช้ประกอบการพิจารณา

หลักสูตรนี้จะเป็นประตูเปิดทางให้ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาดและฝ่ายบริการ ได้มองเห็นแนวทางของคำตอบจากสถานการณ์ดังกล่าว โดยเฉพาะ การปรับมุมมองความคิดของพนักงานฝ่ายต่างๆใหม่ในเรื่อง ทำไมสินค้าราคาสูง และทำไมลูกค้าต้องตัดสินใจซื้อสินค้าของเรา จากนั้น คัดเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการนำเสนอและโน้มน้าวลูกค้า ซึ่งหลักสูตรนี้มีคำตอบที่ได้ผลจริงอย่างเป็นรูปธรรม

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ปรับวิธีคิดใหม่ในการขายสินค้าราคาสูง
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้กลยุทธ์ต่างๆ ในการนำเสนอขายสินค้าราคาสูงให้กับลูกค้าที่หลากหลาย
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถเปลี่ยนความคิดของลูกค้าและสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า เพื่อนำไปสู่การตัดสินใจซื้อสินค้า
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้และกลยุทธ์ต่างๆ ไปประยุกต์ใช้ในการขายให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจ



หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

Module 1: Selling Mindset – Challenge beyond Success

1. สินค้าราคาสูง...ขายยากจริงหรือไม่
2. ลูกค้าจะซื้อสินค้าด้วยเหตุผลอะไรบ้าง
3. พนักงานขาย...สำคัญต่อการขายเพียงใด
4. คิดและมองอย่างไร...จึงจะเกิดความท้าทายในการขาย
5. ต้องรู้และมั่นใจเรื่องอะไรที่ช่วยให้ขายได้

Module 2: Selling Strategies to Premium Products

6. Personal Selling Strategy
 - เปิดการขายอย่างไรไม่ถูกปฏิเสธ (Opening)
 - ค้นหาปัญหาและความต้องการให้เจอ (Identifying Needs and Pains)
 - นำเสนอสินค้าให้ตรงจุดและโดนใจ (Presenting Customer Gains)
 - เสริมความเชื่อมั่นด้วยการโน้มน้าว (Handling Objections)
7. Premium Product Strategy
 - จุดขายของสินค้า (Key Selling Points)
 - F.A.B.E. – สร้างความโดดเด่นและแตกต่างให้กับสินค้า
 - สินค้าและบริการ...แยกกันไม่ขาด
 - ราคาและโปรโมชั่น...ควรทำอย่างไร
8. Customized Strategy
 - ลูกค้าต่างกลุ่ม...การซื้อต่างกัน (Classify Your Customers)
 - ขายอย่างไรกับลูกค้าแต่ละกลุ่ม (Different Techniques)
 - จับคู่สินค้ากับลูกค้าให้ได้ (Mix and Match)
 - กล้าได้ กล้าเสีย...กับลูกค้าบางราย (Give and Take)
9. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการขายสินค้าราคาสูง (Key Success Factors)
10. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 21 มีนาคม 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-
พิเศษ! ชำระภายใน 6 มีนาคม 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ 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

อบรม, สัมมนา, การขาย, สินค้า, ราคาสูง, เทคนิค, ขั้นตอน, การนำเสนอ, สินค้า, บริการ, เปิดการขาย, ปิดการขาย