

เทคนิคสุดยอดเทคนิคการขายทางโทรศัพท์ อย่างมีประสิทธิภาพ

วิทยากร: อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

ปริญญาโท Master of Business Administration (M.B.A.)

ปริญญาตรี Bachelor of Science Program (B.Sc.)

วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน
ความเชี่ยวชาญ ด้านการขาย ด้านการตลาด การบริการ การันตรีด้วยประสบการณ์การสอน
และที่ปรึกษาองค์กรด้านการขายและการบริการมากกว่า 15 ปี

29 เมษายน 2562

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันในยุคที่การแข่งขันกันอย่างรุนแรง การขายทางโทรศัพท์ถือเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพมากและยังคงความขลังในการประสบความสำเร็จในการขายได้ เพียงแต่ต้องมีความเข้าใจในเครื่องมือที่ซับซ้อนนี้ หากนักขายสามารถเข้าใจเครื่องมือที่ซับซ้อนนี้ก็จะสามารถทำให้การขายเกิดขึ้นทางโทรศัพท์ได้ไม่ยากนัก เพียงแต่การขายทางโทรศัพท์ยังต้องอาศัยความอดทนและความตั้งใจอย่างมากเพราะการขายไม่ได้เกิดขึ้นเพียงสายเดียว แต่เกิดขึ้นได้จากสายสัมพันธ์ ดังนั้นการขายทางโทรศัพท์จึงเป็นเครื่องมือปราบเซียนการขายมานักต่อนัก เพื่อพิสูจน์ความเป็นมืออาชีพที่แท้จริง

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจถึงแก่นแท้ของการขายทางโทรศัพท์อย่างถูกต้อง
2. ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจถึงมุมมองของลูกค้าในการใช้โทรศัพท์เพื่อการขาย
3. ผู้เข้ารับการอบรมทางโทรศัพท์เห็นแนวทางเชิงการบริหารงานขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ
4. ผู้เข้าอบรมมีความคิดในการต่อยอดการสร้างสไตล์การขายทางโทรศัพท์ด้วยตนเอง
5. ผู้เข้าอบรมมีความเชื่อมั่นต่ออาชีพการขายและกระตือรือร้นที่จะพัฒนาตนเองเพื่อองค์กร
6. ผู้เข้าอบรมศรัทธาในแนวทางการขายและเชื่อมั่นต่อการทำงานด้านการขายของตนเอง

หัวข้อการบรรยาย

1. ค้นหาวิธีการขายทางโทรศัพท์ ปิดอย่างไรให้ชนะใจ (ปลุกจิตสำนึกกรักการขาย)
 - ปรับแนวคิดให้สู้งานขาย "ขายทางโทรศัพท์ไม่ยากอย่างที่คิด"
 - เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ในยุคปัจจุบัน
 - ทดสอบการขายทางโทรศัพท์ (Workshop)
2. การนำลูกค้าเข้าสู่การเปิดการขาย
 - กระบวนการขายทางโทรศัพท์ 5 ขั้นตอน
 - เทคนิคการเปิดใจลูกค้า ... ให้ประทับใจ ... ไร้ข้อกังวล
 - เทคนิคการนำเสนอคุณค่าในแบบที่ลูกค้าคาดหวัง (Workshop)



3. เทคนิคการสื่อสารโน้มน้าวเพื่อพิชิตใจลูกค้า
 - การขจัดข้อข้องใจเพื่อการสร้างความเชื่อมั่นแบบจับประเด็นหัวใจ
 - เทคนิคการเจรจาปิดการขายอย่างเขียน
 - ทดสอบการใช้เทคนิคและกระบวนการขาย (Workshop)
4. วางแผนการขายทางโทรศัพท์ให้สำเร็จด้วย CRM
 - เทคนิคการใช้สร้างประสบการณ์ที่ดีสู่การสร้างความผูกพัน
 - เทคนิคสร้างกลยุทธ์เชิงติดตามอย่างไรให้เห็นผล (Workshop)
5. สรุปคำถาม และ คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

ชำระภายใน 29 เมษายน 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	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 14 เมษายน 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	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

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
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