



สุดยอดเทคนิคการขายออนไลน์ พิชิตใจลูกค้าให้อยู่หมัด

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริ่งเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

5 กรกฎาคม 2564

09.00 – 16.00 น.

***โรงแรมโกลด์ออรัลคิด วิทยาดิชา-สุทธิสาร กรุงเทพฯ**

*สถานที่การจัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในยุคปัจจุบันนี้ การขายทวีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการขายทางออนไลน์ มีช่องทางการขายเกิดขึ้นมากมาย พฤติกรรมการซื้อของลูกค้านั้นเปลี่ยนไป การที่ลูกค้าจะตัดสินใจซื้อสินค้านั้นยากขึ้น ดังนั้น พนักงานขายที่ทำหน้าที่ขายทางออนไลน์จึงต้อง อาศัยความรู้ และ เทคนิคการขายในทุกรูปแบบ เพื่อสร้างยอดขายให้เป็นที่ไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ นอกจากนี้พนักงานขายยังต้องเติมเต็มไปด้วยพลังและความรักในงานขาย อันจะเป็นแรงผลักดันให้พนักงานขายสามารถต่อสู้กับทุกปัญหาในงานขายที่จะเกิดขึ้นได้

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรม ได้เรียนรู้และเข้าใจถึงการเป็นพนักงานขายทางออนไลน์ การวิเคราะห์พฤติกรรมและความคาดหวังของลูกค้า ขั้นตอนการขายผ่านทางออนไลน์ รวมถึงการบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ อีกทั้ง ผู้เข้าอบรมจะได้ร่วมทำกิจกรรม Workshop ที่ประยุกต์ขึ้นเพื่อพัฒนาให้เหมาะสมกับผู้เข้าอบรม เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าอบรมจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้เพื่อพัฒนางานขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจถึงพฤติกรรมและความคาดหวังของลูกค้าที่มาใช้บริการ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบถึงเทคนิคการขายทางออนไลน์อย่างเป็นระบบ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบเทคนิคการใช้ภาษา และ วิธีโต้ตอบกับลูกค้า
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงการบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ
5. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

Module 1: สุดยอดการเตรียมความพร้อมเพื่อการขายอย่างมืออาชีพ

1. เรียนรู้และเข้าใจถึงการเป็นพนักงานขายทางออนไลน์
 - เรียนรู้และเข้าใจตัวเอง
 - เรียนรู้และเข้าใจลูกค้า
2. เตรียมความพร้อมการเป็นพนักงานขายทางออนไลน์ มืออาชีพ
 - ความรู้
 - ทักษะ

- ทักษะ

3. กิจกรรม Workshop เตรียมความพร้อมสู่การเป็นพนักงานขายออนไลน์มือทอง

4. การวิเคราะห์พฤติกรรมและความคาดหวังของลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านทางออนไลน์
5. การวิเคราะห์และรับมือกับลูกค้าที่หลากหลาย

- ลูกค้าใจร้อน ไม่ชอบรอ...ต้องตอบเดี๋ยวนี้
- ลูกค้าละเอียด ชอบข้อมูลเยอะๆ
- ลูกค้าช่างถาม (เน้นถาม ไม่เน้นซื้อ)

6. กิจกรรม Workshop รับมือลูกค้าที่หลากหลาย...สร้างการขายให้ตรงใจ

Module 2 เทคนิคการขายทางออนไลน์ด้วยภาษาที่มัดใจลูกค้า

7. เทคนิคการขายทางออนไลน์อย่างเป็นระบบ – สร้างให้นักขาย ขายอย่างมืออาชีพ

- เปิดการขาย – เทคนิคการเตรียมความพร้อม ก่อนการขาย
- เทคนิคการสอบถาม – การถามลูกค้าเพื่อค้นหาความต้องการ
- การนำเสนอขายอย่างตรงจุด และเพิ่มยอดขาย ผ่านทางออนไลน์
- การปิดการขาย- ปิดเมื่อไร ปิดอย่างไรจึงจะเหมาะสม และ ได้ Order

8. กิจกรรม : ฝึกการใช้เทคนิคและวิธีการพิมพ์ตอบข้อความ ในกรณีต่าง ๆ ผ่านทาง ออนไลน์ (Chat Line Facebook และ อื่น ๆ)

9. เทคนิคการใช้ภาษา และ วิธีโต้ตอบกับลูกค้า

- การเขียนตอบเพื่อจูงใจให้ลูกค้าซื้อ
- ข้อควรระวัง

10. เทคนิคการให้คำแนะนำเพิ่มเติมเพื่อสร้างโอกาสในงานขาย

Module 3 การบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ

11. การตอบคำถามและให้คำแนะนำลูกค้าหลังการขาย

- วิธีการใช้งาน
- การเก็บรักษา
- อื่น ๆ

12. การแก้ปัญหาเกี่ยวกับลูกค้า

- ลูกค้าไม่ได้รับของ
- ได้สินค้าไม่ตรงกับความต้องการ
- อื่น ๆ

13. การแก้ปัญหา อื่นๆ

- ร้านค้า
- ขนส่ง

14. วิธีการประสานงานกับฝ่ายงานต่าง ๆ ให้มีประสิทธิภาพ

- การประสานงานกับฝ่ายจัดส่ง และ คลังสินค้า
- การประสานงานกับฝ่ายอื่นๆ เช่น บัญชี

15. การติดตามลูกค้าหลังการขายเพื่อเพิ่มยอดขาย

- นำเสนอโปรโมชั่นใหม่ ๆ
- การดูแลและคำแนะนำเพิ่ม

16. กิจกรรม : การบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ

17. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด



อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าธรรมเนียม / ท่าน					
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
ราคาพิเศษ !!! สำหรับค่าอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 และแฟ้มชื่อบัญชี Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญญ์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
 Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
 Website: www.hipotraining.com
 E-mail: hipotraining@gmail.com
 Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม,สัมมนา, การแผนขาย,พนักงานขาย, การขาย , การบริการหลังการขาย,การประสาน