

# สุดยอดเทคนิคการขายออนไลน์พิชิตใจ ลูกค้า ....ให้ยุ่งหมัด

## วิทยากร: อาจารย์พงศ์ภัทร นมะภัทร

วิทยากรภายใน บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด ตำแหน่ง Assistant Manager  
วิทยากรบรรยายให้กับภาครัฐและเอกชน หลักสูตรด้านการขาย การตลาด การบริการ  
หัวหน้างาน หลักการคิด และ เพิ่มศักยภาพในการทำงาน

**24 ธันวาคม 2564**

**09.00 – 16.00 น.**

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

### หลักการและเหตุผล

ในยุคปัจจุบันนี้ การขายทวีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการขายทางออนไลน์ มีช่องทางการขายเกิดขึ้นมากมาย พฤติกรรมการซื้อของลูกค้านั้นเปลี่ยนไป การที่ลูกค้าจะตัดสินใจซื้อสินค้านั้นยากขึ้น ดังนั้น พนักงานขายที่ทำหน้าที่ขายทางออนไลน์จึงต้อง อาศัยความรู้ และ เทคนิคการขายในทุกรูปแบบ เพื่อสร้างยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ นอกจากนี้พนักงานขายยังต้องเต็มเปี่ยมไปด้วยพลังและความรักในงานขายอันจะเป็นแรงผลักดันให้พนักงานขายสามารถต่อสู้กับทุกปัญหาในงานขายที่จะเกิดขึ้นได้

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้และเข้าใจถึงการเป็นพนักงานขายทางออนไลน์ การวิเคราะห์พฤติกรรมและความคาดหวังของลูกค้า ขั้นตอนการขายผ่านทางออนไลน์ รวมถึง การบริการหลังการขายอย่างเป็นระบบ อีกทั้ง ผู้เข้าอบรมจะได้ร่วมทำกิจกรรม Workshop ที่ประยุกต์ขึ้นเพื่อพัฒนาให้เหมาะสมกับผู้เข้าอบรม เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าอบรมจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้เพื่อพัฒนางานขายได้ด้วยตนเอง

### วัตถุประสงค์

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

### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

#### **Module 1: สุดยอดการเตรียมความพร้อมเพื่อการขายอย่างมืออาชีพ**

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

- > ทักษะ
- > ทักษะคิด

### **3. กิจกรรม Workshop เตรียมความพร้อมสู่การเป็นพนักงานขายออนไลน์มือทอง**

4. การวิเคราะห์พฤติกรรมและความคาดหวังของลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์
5. การวิเคราะห์และรับมือกับลูกค้าที่หลากหลาย
  - > ลูกค้าใจร้อน ไม่ชอบรอ...ต้องตอบเดี๋ยวนี
  - > 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 : ฝึกการใช้เทคนิคและวิธีการพิมพ์ข้อความ 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 ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,900.00</b>	273.00	117.00	<b>4,056.00</b>	4,173.00
สมาชิก HIPO	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
ราคาพิเศษ !!! ชำระค่าอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
สมาชิก HIPO	<b>3,400.00</b>	238.00	102.00	<b>3,536.00</b>	3,638.00

### วิธีการชำระเงิน:

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

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
โทรศัพท์: 02-615-4477  
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
เว็บไซต์: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)  
อีเมล: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
ไอดีไลน์: hipotraining  
เฟสบุ๊ค: [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, อบรม ,สัมมนา ,หลักสูตร, การขาย ,ขายออนไลน์