



ยุทธวิธีการขายสินค้าอุตสาหกรรมให้ ยอดขายทะลุเป้า

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

9 สิงหาคม 2565

09.00 - 16.00 น.

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

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในสภาพของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวนั้น มีปัจจัยต่าง ๆ มากมายที่ส่งผลกระทบต่อโดยตรง ไม่ว่าจะเป็นสินค้า พนักงานขาย ลูกค้า รวมถึงภาวะแวดล้อมต่าง ๆ โดยเฉพาะการขายสินค้าอุตสาหกรรมนั้น พนักงานจะต้องอาศัยทักษะ เทคนิค ลูกล่อลูกชนในการเพิ่มยอดขายให้ได้ด้วยการบริหารจัดการปัจจัยต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพ หากพนักงานขาดทักษะดังกล่าวแล้ว ยอดขายย่อมลดลงหรือเพิ่มขึ้นอย่างไม่เต็มที่ ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารยอดขาย เพื่อสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขายและเพิ่มยอดขายในที่สุด

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขายสินค้าอุตสาหกรรม ได้เรียนรู้เทคนิคในการเพิ่มยอดขายอย่างมีเป็นระบบ ได้สำรวจและวิเคราะห์แนวทางการปฏิบัติด้านงานขายของตน การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง จนในที่สุดเมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาสามารถสร้างยุทธวิธีในการเพิ่มยอดขาย และประยุกต์ต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการขายสินค้าอุตสาหกรรม
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพ รวมถึงเครื่องมือที่จะช่วยให้พนักงานขายสามารถขายสินค้าอุตสาหกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1 ไขกุญแจ...การขายสินค้าอุตสาหกรรมให้ยอดขายทะลุเป้า

1. ปลุก DNA นักขายสินค้าอุตสาหกรรม...ปรับทัศนคติ เปลี่ยนความคิดให้ ขาย ขาย ขาย !!!

2. การวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการขายอย่างเหนือชั้น

- พนักงานขาย
- ลูกค้า
- สินค้า



3.การขายและเพิ่มยอดขายด้วยตัวพนักงานขาย

- การวิเคราะห์ Competency สำคัญที่พนักงานขายต้องมี
- การค้นหาความต้องการหรือปัญหาของลูกค้า
- การสร้างสัมพันธ์ความลูกค้า
- การแนะนำสินค้าและบริการให้โดนใจลูกค้า
- การกระตุ้นไฟให้ตัวเองในงานขาย

4.เข้าใจสินค้าและบริการอย่างถึงแก่น เพื่อสร้างยอดขายให้ทะลุเป้า

- วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนของสินค้าและบริการ
- การรับรู้และเข้าใจถึงประโยชน์ของสินค้าและบริการในมุมมองของลูกค้า
- อื่น ๆ

5.กิจกรรม Workshop เข้าใจเรื่องตนเองและสินค้าเพื่อสร้างพลังในการขาย

6.เจาะลึกถึงบทบาทลูกค้า !!! ...การวิเคราะห์พฤติกรรมและความต้องการของ Key Person เพื่อสร้างโอกาสทางการ

- ขาย
- Gate Keepers
- Influencer
- Buyer
- Decision Maker

7.กิจกรรม Workshop ดีให้แตก !!! เรื่องลูกค้า วิเคราะห์ความต้องการขอ Key Person เพื่อสร้างโอกาสทางการขายอย่างมีชั้นเชิง

Module 2 กลเม็ดเคล็ดลับการขายสินค้าอุตสาหกรรมให้ได้ยอดขายทะลุเป้า

8.เทคนิคการเตรียมตัวและวางแผนเพื่อเนรมิตการขายให้ได้ตามเป้า

- เตรียมข้อมูลลูกค้า
- เตรียมตัวเอง
- วางแผนการขาย

9.ยุทธวิธีการเปิดการขาย ... ด้วยวิธีการเปิดใจลูกค้า

- การวางตัว การใช้คำพูด
- บุคลิกภาพภายใน ภายนอก

10.เทคนิคการถามแบบง่าย ๆ เพื่อค้นหาปัญหาและสิ่งที่ลูกค้าต้องการ

- การใช้คำถามเปิด
- การใช้คำถามปิด

11.การเพิ่มมูลค่าสินค้าอุตสาหกรรมด้วยเทคนิคการนำเสนอสินค้าแบบวิธีการสร้างความแตกต่าง F.A.B.E Model

12.กลยุทธ์การเจรจาต่อรองด้วย Four Steps

13.การปิดการขายอย่างมีชั้นเชิง

- การสังเกตสัญญาณการซื้อ
- เมื่อไหร่ที่ควรจะปิดการขาย

14.กิจกรรม Role Play ยุทธวิธีการสินค้าอุตสาหกรรมให้ยอดขายทะลุเป้า

15.การประเมินและติดตามผลการขาย

16. คำถาม - ตอบ



ประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาต่ออบรมสัมมนา / 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 !!! ข้าราชการอบรมสัมมนา 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 ชอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน 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 และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- 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
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

อบรม, สัมมนา, ผู้บริหาร, หัวหน้างาน, กลยุทธ์การพัฒนาทักษะผู้นำ, การพัฒนาและการบริหารตนเองและลูกน้อง, เทคนิควิธีการจูงใจลูกน้อง, การสื่อสารกับภาวะผู้นำ

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

- ✓ **Tel. :** 086-318-3152
- ✓ **E-mail :** hipotraining@gmail.com
- ✓ **Website :** www.hipotraining.co.th หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **ID Line@ :** @761mvknp หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง

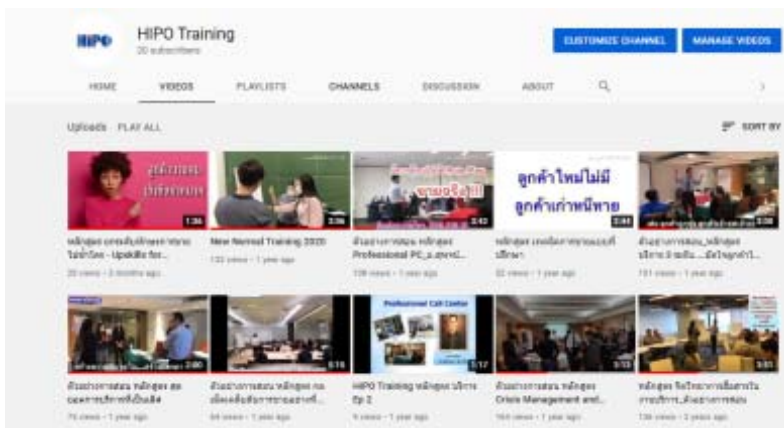


- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่

- ✓ **YouTube :** <https://www.youtube.com/user/hipotraining/videos>





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