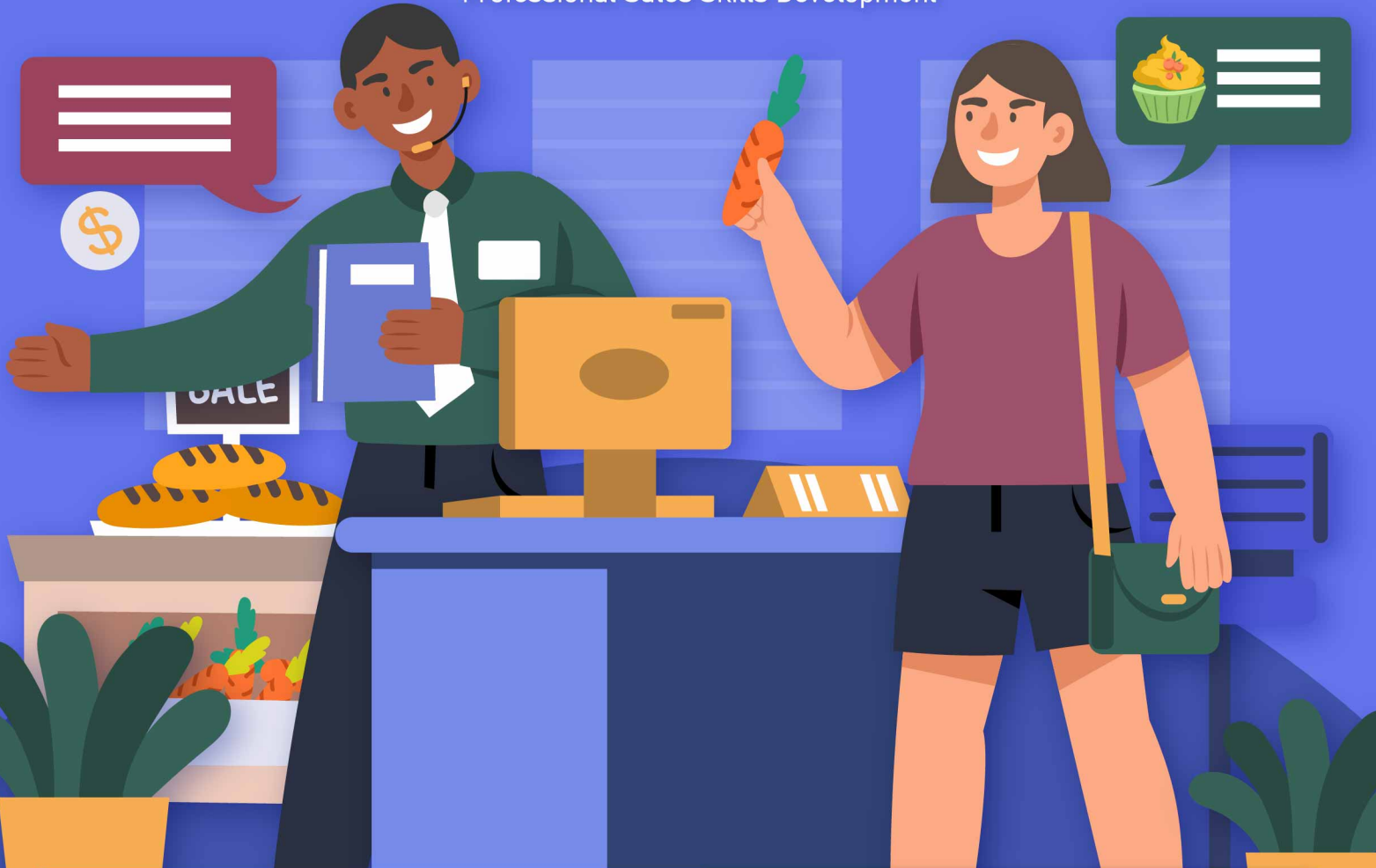


หลักสูตร การพัฒนาทักษะ

การขายอย่างมืออาชีพ

Professional Sales Skills Development



หลักการและเหตุผล

การเริ่มต้นที่สำคัญในการขาย เป็นปัจจัยของการต่อยอดการขายอย่างมืออาชีพ โดยการสร้างสัมพันธ์ทางการขาย การเจรจา ไปจนถึงการปิดการขายในท้ายที่สุด ความสุขในการเรียนรู้การขาย ไม่เพียงแต่เข้าไปพบหรือเยี่ยมลูกค้า แล้วไม่สามารถขายได้สำเร็จ หากแต่เข้าใจทักษะการขาย นำไปเป็นเครื่องมือในการสร้างโอกาสการเติบโตทางธุรกิจนักขายจะสามารถนำเสนอการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล



วิทยากร ผู้ทรงคุณวุฒิ

วิทยากร & ที่ปรึกษา ด้านการพัฒนาศักยภาพบุคคลและองค์กรและด้านการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์



คอร์สนี้เหมาะกับใคร

หัวหน้างาน / พนักงาน / ทีมงานขายหรือผู้สนใจทั่วไป



รับใบประกาศนียบัตร

เมื่อจบหลักสูตรอบรมจะได้รับใบประกาศนียบัตรรับรองจากสถาบัน Toppro

สนใจคอร์สนี้สมัครสมาชิกหรือสำรองที่นั่งได้ที่ www.topprobooking.com

☎ 098-281-9879 | 065-956-4064 | 063-268-1079 | ✉ crm@topprobooking.com | 📱 @HRODTHAI | 📺 HRODTHAI



วัตถุประสงค์

01

เพื่อให้ผู้เข้าอบรม เข้าใจและนำทักษะการขายอย่างมืออาชีพไปใช้งานจริงได้

02

เพื่อให้ผู้เข้าอบรม เข้าใจการเจรจาต่อรองที่เหมาะสม และ นำไปสู่การปิดการขายได้

03

เพื่อให้ผู้เข้าอบรม เข้าใจและได้เทคนิคการขายที่มีประสิทธิภาพ และนำไปสู่การปิดการขายได้



สิ่งที่คาดว่าจะได้รับ

01

ผู้เข้าอบรม นำทักษะการขายอย่างมืออาชีพไปใช้งานจริงได้

02

ผู้เข้าอบรม เข้าใจการเจรจาต่อรองที่เหมาะสม และ นำไปสู่การปิดการขายได้

03

ผู้เข้าอบรม ได้เทคนิคการขายที่มีประสิทธิภาพ และนำไปสู่การปิดการขายได้



รูปแบบการฝึกอบรม



1) วิทยากร/ที่ปรึกษาให้ความรู้และคำแนะนำ โดยประยุกต์ความรู้ประสบการณ์จากอาชีพสู่สถานการณ์ทำงานของพนักงานในองค์กร



2) กรณีศึกษา Workshop Practice ฝึกหาแนวคิดแนวทางปฏิบัติร่วมกัน เพื่อองค์กร



3) บทบาทสมมติ Role Play เป็นการฝึกฝนเพื่อการรับมือสถานการณ์จริง



4) ชมและวิเคราะห์วีดิโอศึกษา VDO Clip Case ทำให้เห็นภาพที่คาดว่าจะได้รับในการฝึกอบรม เพื่อนำไปปฏิบัติได้





หัวข้อการบรรยาย



อบรม 1 วัน

🕒 เวลา 08:30-09:00 น. ลงทะเบียนอบรม , แบบทดสอบก่อนอบรม (Pre - Test) กล่าวเปิดการอบรม



กำหนดการอบรม (ช่วงเช้า) 09:00 น. – 12:00 น.

Chapter 01

ทักษะการขายที่นักขายที่ดี
(มืออาชีพต้องมี...!) กฎ 5 ต้อง...
ของ Customer Needs

- 1.1) ต้องเข้าใจความต้องการของลูกค้า
- 1.2) ต้องให้ความรู้กับลูกค้า
- 1.3) ต้องรักษาคำมั่นสัญญาและช่วยเหลือลูกค้า
- 1.4) ต้องฟัง...ลูกค้า
- 1.5) ต้องสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

Chapter 02

บทบาทหน้าที่และคุณสมบัติของ
นักขายมืออาชีพ

- 2.1) บทบาทและสร้างภาพลักษณ์ที่ปรึกษา
- 2.2) คุณสมบัติผู้ที่จะไม่ใช่ นักขาย ก้าวไป
- 2.3) กำหนดแนวทางการเป็นนักขายมืออาชีพ

Chapter 03

กระบวนการขายอย่างมืออาชีพ

- 3.1) การนำเสนอขายที่คุณค่า (Value Proposition)
- 3.2) การค้นหาความต้องการซื้อตามคุณลักษณะ
ของลูกค้า
- 3.3) การกำหนดกลยุทธ์การขายให้สอดคล้อง

Chapter 04

ทักษะการเจรจาต่อรอง
แบบมืออาชีพ

- 4.1) เข้าใจการเจรจาต่อรอง
- 4.2) เจรจาต่อรองสำคัญนั้นสำคัญไฉน
- 4.3) การเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์
- 4.4) ความเชื่อมั่นในตนเอง (Self Confidence)



พักรับประทานอาหารกลางวัน 12:00 น. – 13:00 น.



กำหนดการอบรม (ช่วงบ่าย) 13:00 น. – 16:00 น.

Chapter 05

การเจรจาที่ดี

- 5.1) ขั้นตอนในการเจรจารูทกิจแบบ Win-Win
- 5.2) กลวิธีการโน้มน้าวใจ
- 5.3) ศิลปะโน้มน้าวจิตใจ

Chapter 06

การเจรจาสู่การปิดการขาย

- 6.1) การปิดการขายสำคัญอย่างไร
- 6.2) เทคนิคการปิดการขาย
- 6.3) ทำไม...ถึงปิดการขายได้

Chapter 07

การปิดการขาย

- 7.1) การขายแบบไม่เน้นขาย
- 7.2) สัญญาณการซื้อ
- 7.3) การจัดการเปลี่ยนข้อโต้แย้งมาเป็นทางออก
- 7.4) ปิดการขาย



ถาม-ตอบ สรุป ประเมินผล
แบบทดสอบหลังอบรม
(Post-Test) กล่าวปิดอบรม

หมายเหตุ : พักรับประทานอาหารว่าง และเครื่องดื่ม
ช่วงเช้า เวลา 10.30 – 10.45 น.- ช่วงบ่าย เวลา 14.30 – 14.45 น.

บริษัทที่ไว้วางใจใช้บริการของเรา



- 1. สมัครอบรมผ่าน www.topprobooking.com
- 2. กรุณาสำรองที่นั่งล่วงหน้า 7 - 10 วัน
- ** กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย ในนาม "บริษัท ทีโอพี โปรเฟสชั่นแนล แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด"
- เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0205550017049 (สำนักงานใหญ่)
- ** ที่อยู่ 7/77 หมู่ 5 ต. ห้วยกะปิ อ. เมืองชลบุรี จ. ชลบุรี ปณ. 20130

ลงทะเบียนอบรมได้ที่
www.topprobooking.com



สนใจคอร์สนี้สมัครสมาชิกหรือสำรองที่นั่งได้ที่ www.topprobooking.com

☎ 098-281-9879 | 065-956-4064 | 063-268-1079 | ✉ crm@topprobooking.com | 📞 @HRODTHAI | 📺 HRODTHAI