



ก้าวสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ

“เทคนิคการขายหลายมิติ-สร้างความแตกต่างบนงานขาย”

บนโลกของการแข่งขันในยุคปัจจุบัน ต่างยอมรับกันว่า ภาวะการณ์เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในโลกของธุรกิจ ทำให้เกิดกระแสของการต่อสู้ทางธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ และทวีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว ทั้งการแข่งขันภายในและภายนอกประเทศ เป็นผลทำให้การต่อสู้ทางธุรกิจ จำเป็นต้องมีรูปแบบมากยิ่งขึ้น ใครสามารถเข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด ก็เป็นผู้ที่มีโอกาสในชัยชนะมากเท่านั้น ดังนั้นในองค์กรต่าง ๆ ต้องเร่งที่จะปรับทีมงานจากการเรียนรู้โดยผ่านกระบวนการที่จะฝึกทีมงานขาย เพื่อเพิ่มศักยภาพให้สามารถที่จะทำงานขายเชิงรุกได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะทีมงานขายนั้นเปรียบเสมือนฟันเฟืองที่สำคัญในการขับเคลื่อนการทำงานขององค์กร ดังนั้น หลักสูตร เผยเคล็ดลับการขายหลายมิติ สร้างความแตกต่าง “เป็นหลักสูตรที่ถูกออกแบบมาเพื่อเปิดเผยถึงวิธีการหรือเทคนิคของการขายที่นักขายต้องรู้ เป็น ”บนงานขายวิธีการที่มุ่งเน้นถึงแตกต่าง เหนือคู่แข่ง ช่วยทำให้การเรียนรู้ที่สั้น กระชับ และนำไปปฏิบัติได้ในสถานการณ์ต่างๆ เป็นแนวทางของการความสำเร็จในงานขาย การพัฒนาแนวความคิดทางการขาย ได้อย่างมีรูปแบบแบบแผน และความเข้าใจในหลักการการขายอย่างแท้จริง เหมาะกับพนักงานขาย และผู้ที่มีความสนใจในงานขาย หรือผู้ที่มีความจำเป็นในการสร้างธุรกิจขององค์กรที่ต้องการเพิ่มยอดขายและต้องการฝึกฝนการขายแบบที่ทันสมัย เพื่อให้สอดคล้องต่อสภาพการแข่งขันในปัจจุบัน และอนาคต

วัตถุประสงค์

- เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพเฉพาะตัวของทีมงานขาย
- ทำการขายอย่างมีระบบ และแบบแผนมากยิ่งขึ้น
- สร้างทักษะและคุณลักษณะเฉพาะตัวในงานขาย ซึ่งทำให้พัฒนาเป็นองค์ความรู้แห่งตนเอง
- ทราบถึงเทคนิคแนวคิดต่างๆ ในการทำงานขาย ซึ่งถือว่าเป็นความลับที่สำคัญในอาชีพ
- เพื่อเป็นการพัฒนา เสริมสร้างกำลังใจ สร้างความเชื่อมั่น โดยใช้กลไกที่สร้างได้จากตนเอง

วิทยากร : ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

ผู้เข้าสัมมนา

ทีมงานขาย ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขาย ผู้ประกอบการ ผู้บริหารระดับสูง พนักงานฝ่ายขายทุกระดับ พนักงานฝ่ายการบริหารทั่วไป เพื่อเป็นการเข้าใจแนวความคิดใหม่ในการขาย ผู้คิดที่จะเป็นผู้ประกอบการ ผู้สนใจทั่วไป

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ กรุงเทพมหานคร.15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th

หัวข้อการสัมมนา

วันที่ 1 เผยเคล็ดลับการขายหลายมิติ

- ✚ ฝ่าวิกฤตเศรษฐกิจ ด้วยการปฏิบัติการขาย ปฏิวัติตนเอง Blue Ocean
- ✚ เจาะลึกการขายหลายมิติ เพื่อค้นหาโอกาสใหม่ ๆ
- ✚ ทำอย่างไร ถึงจะหนีคำว่า การขายแบบ “Dead Lock”
- ✚ เทคนิคการเป็นสุดยอดนักขาย ด้วย “KUSAH ” Model
- ✚ วิเคราะห์วิงวน เพื่อหนีหลุมพรางการขาย Red Ocean
- ✚ วิเคราะห์ กรณีศึกษา

วันที่ 2 การวางแผนการขาย บนความแตกต่าง

- ✚ เทคนิคการสร้างระบบความคิดแบบ สำหรับนักขาย Value Innovation
- ✚ ค้นหาและการสร้างโครงสร้างการขายในแบบฉบับ Blue Ocean
- ✚ แนวทางที่จะบรรลุการขายในแบบฉบับ Blue Ocean(4AF &6P)
- ✚ ค้นหาความแตกต่าง จากเครื่องมือ ในงานขาย anvasStrategic C
- ✚ วิเคราะห์ กรณีศึกษา

วันที่ 3 เผยเคล็ดลับเทคนิคนักขายชั้นเซียน

- ✚ วิเคราะห์โครงสร้างการขายในรูปแบบต่าง ๆ
- ✚ เคล็ดลับการสร้างกระบวนการขายอย่างเซียนนักขาย
- ✚ โครงสร้างการขาย C-I-A-C-F Model
- ✚ เจาะใจผู้ซื้อ ในหลากหลายรูปแบบ แบบไร้ข้อโต้แย้ง
- ✚ วางตัว วางใจ ชัยชนะแบบไม่ต้องปิดการขาย บุคลิกภาพเพื่อการเพิ่มยอดขาย
- ✚ กรณีศึกษา และ Workshop



หมายเหตุ

- ค่าสัมมนาจะรวมเฉพาะค่าวิทยากร และเอกสารประกอบการบรรยาย
- ค่าสัมมนาไม่รวม ค่าสถานที่ ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างพักสำหรับวิทยากรและเจ้าหน้าที่บริษัทฯ
- ในกรณีต่างจังหวัด ทางสถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส ขอให้บริษัทรับผิดชอบเกี่ยวกับ ค่าที่พัก ค่าเดินทางของวิทยากร และเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ตลอดการสัมมนาทั้งโปรแกรม
- หลักสูตรสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม หรือความต้องการของลูกค้า

บริษัท อาภาฉาย จำกัด

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

Tel .0-2736-0408-9

Mobile : 089 898 0400 , 065 649 9789

Fax. 0-736-0050, 0-2736-1035

E-mail: admin@trainingservice.co.th

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ กรุงเทพมหานคร.15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th