

## สุดยอดกลยุทธ์การขายอย่างมืออาชีพขั้นสูง Advance Professional Selling Skills

การเป็นสุดยอดนักขายอย่างมืออาชีพได้นั้น คือ ผู้ที่จะผสมผสานระหว่างกลยุทธ์การขาย และการเข้าถึงจิตใจลูกค้าเท่านั้น คือสิ่งที่นักขายมืออาชีพเขานำมาใช้ในการทำงานกันทั้งนั้น” ดังที่ ชุนวู กล่าวไว้ว่า การรู้เข้า รู้เรา รบร้อยครั้ง ชนะร้อยครั้ง จึงเป็นคำกล่าวที่มีความเป็นอมตะนิยม ในทุกยุค ทุกสมัย โดยเฉพาะในยุคสมัยที่มีกระแสการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ดังเช่นยุคปัจจุบัน ซึ่งผู้ทำธุรกิจต้องมีการปรับตัวเป็นอย่างมาก เพื่อให้ทันต่อสภาพของการ เปลี่ยนแปลงทางธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว ซึ่งสังเกตได้จากกระบวนการของการขายมีการปรับเปลี่ยนไปมากจากแนวคิดการขายใน อดีต โดยต่างฝ่ายต่างมุ่งที่จะนำลูกค้าเป็นศูนย์กลาง หรือที่เรียกว่า Customer Centric ซึ่งสาเหตุหลักที่ต่างก็นำแนวคิดเช่นนี้เป็นที่ตั้งเพราะเป็นที่ยอมรับกัน เป็นวงกว้างว่า หัวใจที่สำคัญของการเพิ่มยอดขายนั้นมาจากการที่ผู้ขายนั้นสามารถเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า จนสามารถที่จะนำเสนอในสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้ผนวกกับผู้ขายนั้นมีแนวการขายสมัยใหม่ที่มุ่งเน้นการขายแนวรุก ทำให้ยอดขายนั้นสามารถเพิ่มขึ้นได้อย่างก้าวกระโดด และสร้างความมั่นคงให้กับองค์กร การเรียนรู้ถึงเทคนิคการขายใหม่ ๆ จะเป็นตัวช่วยที่สำคัญทำให้ผู้ที่ทำงานขาย เข้าใจถึงหลักการ ทำงานเชิงรุก และสามารถครองใจลูกค้า ซึ่งเป็นพื้นฐานของความสำเร็จระยะยาวของทุกองค์กร

หลักสูตร “สุดยอดกลยุทธ์การขายอย่างมืออาชีพขั้นสูง” เป็นหลักสูตรที่ถูกออกแบบมาเพื่อให้นักขาย เข้าใจถึงหลักของการทำงานขายอย่าง มืออาชีพ โดยมีเป้าหมายอยู่ที่ลูกค้า สร้างความสำเร็จในงานขายด้วยรูปแบบของตนเอง เปิดเผยถึงวิธีการหรือเทคนิคต่าง ที่จะขับเคลื่อนตนเองให้มีการทำงานอย่างมืออาชีพ ภูมิใจในวิชาชีพการขาย มุ่งมั่นที่จะเรียนรู้ สร้างผลงานด้วยตนเอง โดยกระบวนการของการเรียนรู้นั้นจะสามารถทำให้มีความเข้าใจนั้นสั้น กระชับ และสามารถนำไปปฏิบัติได้ในสนามการขายต่างๆ อีกทั้งเป็นการพัฒนาแนวความคิดทางการขาย ได้อย่างมีรูปแบบ แบบแผน และความเข้าใจในหลักการการขายอย่างมืออาชีพโดยแท้จริง นำมาซึ่งการเพิ่มยอดขายและสร้างความมั่นคงยั่งยืนให้กับธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

**วิทยากร :** ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

### ประโยชน์ที่ผู้เข้าอบรมจะได้รับ

- ปรับเปลี่ยนแนวคิดการขายให้เป็นแนวคิดของการขายมืออาชีพ
- มีระบบการทำงานในเชิงรุก โดยมีแบบแผนของการทำงานขาย
- สร้างทักษะและคุณลักษณะเฉพาะตัวในงานขาย อย่างนักขายมืออาชีพ
- ทราบถึงเทคนิคแนวคิดต่างๆ ในการทำงานขาย ซึ่งถือว่าเป็นความลับที่สำคัญในอาชีพ
- เพื่อเป็นการพัฒนา เสริมสร้างกำลังใจ สร้างความเชื่อมั่นในอาชีพการขาย

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

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

[www.trainingservice.co.th](http://www.trainingservice.co.th)

## คุณสมบัติผู้เข้าอบรม

ทีมงานขาย ซูเปอร์ไวเซอร์ ผู้จัดการฝ่ายขาย ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขาย ผู้ประกอบการ ผู้บริหารระดับสูง พนักงานฝ่ายขายทุกระดับ พนักงานฝ่ายการบริหารทั่วไป เพื่อเป็นการเข้าใจแนวความคิดใหม่ในการขาย ผู้คิดที่จะเป็นผู้ประกอบการ ผู้สนใจทั่วไป

## รูปแบบการฝึกอบรม

การบรรยายประกอบการทำกิจกรรมการเรียนรู้ ในรูปแบบ Adult Learning Models การระดมความคิด การสร้างบทบาทสมมติ ฝึกปฏิบัติ Workshop การนำเสนอ ดูวีดิทัศน์ และกรณีศึกษา

## อุปกรณ์

- ✓ LCD Projector / Flip Board

## ระยะเวลาการจัดอบรม

เพื่อให้ครอบคลุม ถึงเนื้อหา สาระของเนื้อหาทางวิชาการ และ การปฏิบัติการ(Workshop) ระยะเวลาในการอบรมมีระยะเวลา 2 วันเต็ม

## รายละเอียดหลักสูตร

วันที่ 1 : วิเคราะห์ จิตวิทยา พฤติกรรมของลูกค้าเพื่อชนะใจลูกค้า

- วิเคราะห์กระบวนการของความคิดในการขายตามกลไกการเปิดการค้าเสรี
- ดัชนีชี้วัดความสำเร็จในยุคปัจจุบันเพื่อความสำเร็จในงานขาย
- ปัจจัยของความสำเร็จ ตามแนวคิด ของนักขายมืออาชีพ
- วิเคราะห์จิตวิทยาการซื้อของลูกค้า เพื่ออ่านความคิดพิชิตใจลูกค้า
- วิเคราะห์ประเภทของลูกค้าในแต่ละประเภท และวิธีการเข้าถึงในแต่ละลักษณะ ผ่านเครื่องมือต่าง ๆ เช่น การวิเคราะห์จิตวิทยาในคุณลักษณะของลูกค้าใน 4 มิติ (D-I-S-C Model)
- หลักวิธีและเทคนิคการติดต่อเข้าพบกับลูกค้าแต่ละคุณลักษณะบุคคล เพื่อ โดนใจ ใช่เลย
- ชมวีดิทัศน์ สุดยอดความสำเร็จในการขายอย่างเชียว
- Work Shop การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้ซื้อ

วันที่ 2 เผยเคล็ดลับการจัดโครงสร้างการขายอย่างนักขายมืออาชีพ

- การจัดโครงสร้างการขาย ในรูปแบบต่าง ๆ อย่างนักขายเชิงมืออาชีพ แบบ P-CIAC Model
- ขายอย่างไร ไม่ต้องปิดการขาย แต่ได้ออเดอร์
- เข้าพบอย่างนักขายเชิงรุก เพื่อพิชิตความสำเร็จในทุกโอกาส

- + เปิดใจลูกค้าอย่างไร ให้ได้ชัยชนะคู่แข่ง
- + เทคนิคการนำเสนอขาย ให้ถูกใจได้ออเดอร์
- + ล้วงลึก ล้วงลับข้อมูลในใจลูกค้า เพื่อชัยชนะอย่างถาวร
- + การแก้ไขข้อโต้แย้งและเจรจาต่อรองแบบไม่เคยเป็นรองของเซียนนักขาย
- + กรณีศึกษาและฝึกการทำ LIVE-Work Shop

#### หมายเหตุ

- ค่าสัมมนาจะรวมเฉพาะค่าวิทยากร และเอกสารประกอบการบรรยาย
- ค่าสัมมนาไม่รวม ค่าสถานที่ ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างพักสำหรับวิทยากรและเจ้าหน้าที่บริษัทฯ
- ในกรณีต่างจังหวัด ทางสถาบันฝึกอบรม เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส ขอให้บริษัทรับผิดชอบเกี่ยวกับค่าที่พัก ค่าเดินทางของวิทยากร และเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ตลอดการสัมมนาทั้งโปรแกรม
- หลักสูตรสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม หรือความต้องการของลูกค้า

บริษัท อาภาฉาย จำกัด

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิง 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](mailto:admin@trainingservice.co.th)

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

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

[www.trainingservice.co.th](http://www.trainingservice.co.th)