

โปรแกรมฝึกอบรมหลักสูตร : **CREATIVE SELLING** เพื่อพัฒนาทักษะสำหรับฝ่ายขาย

ระยะเวลาในการฝึกอบรม : 1 วัน เวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากร : อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

CREATIVE SELLING

เพื่อพัฒนาทักษะสำหรับฝ่ายขาย



📌 หลักการและเหตุผล

ลูกค้าในยุคปัจจุบันนี้มีความเข้าถึงข้อมูลต่อสินค้าหลากหลายประเภท จึงไม่เป็นการแปลกเลยที่นักขายในยุคปัจจุบันนั้นจะต้องแข่งขันกันเป็นอย่างมาก นักขายพยายามมาตั้งแต่อดีตที่จะดึงดูดลูกค้าเพื่อตอบโจทย์ลูกค้าที่ยืนอยู่เบื้องหน้าแต่การขายมิได้พัฒนาไปเพียงฝ่ายเดียว ลูกค้าเองก็มีการพัฒนาในรูปแบบของการตัดสินใจซื้อเช่นเดียวกัน การขายในยุคนี้พัฒนาไปไกลแต่ยังคงยึดติดในรูปแบบที่ตายตัวหาได้มีความแปลกใหม่แต่อย่างไร สาเหตุเพียงเพราะนักขายในยุคปัจจุบันเน้นที่ความคิดจะขายโดยไม่เน้นที่ความเหมาะสมของลูกค้า ถึงเวลาแล้วที่นักขายจะต้องเดินออกนอกกรอบเป็นนักขายที่กล้าจะคิดกลยุทธ์รูปแบบที่แตกต่าง

📌 วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมพัฒนาทักษะการขายให้เป็นระบบตามกระบวนการขาย เพื่อให้สามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น
- เพื่อพัฒนาทักษะด้านการให้คำปรึกษาการขาย เพื่อให้พนักงานขายเปรียบเสมือน “คู่คิด” หรือ “ที่ปรึกษาการขาย” ให้กับลูกค้า สามารถให้คำแนะนำการใช้ได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- เพื่อเป็นการสร้างแรงจูงใจและทัศนคติที่ดีต่ออาชีพการขาย
- เพื่อพัฒนาสร้างสรรค์รูปแบบการขายใหม่ๆ ให้ตอบโจทย์ลูกค้ายุคปัจจุบันมากยิ่งขึ้น
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม นำความรู้ที่ได้ไปพัฒนาหรือปรับปรุงกระบวนการขายและการติดตามหลังการขาย
- เพื่อให้เกิดความประทับใจในระยะยาว และเกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อในอนาคต



ผู้ที่เกี่ยวข้องร่วมสัมมนา

- เจ้าของกิจการ
- หัวหน้าฝ่ายขาย
- หัวหน้าฝ่ายการตลาด
- ฝ่ายบุคคลที่ต้องการหาหลักสูตรแนวใหม่เพื่อพัฒนาบุคลากรในองค์กร
- เจ้าหน้าที่ในองค์กรทั่วไป / ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการฝึกอบรม

- ประสบความสำเร็จด้านการขายด้วย Creative Selling
- การขายง่ายหรือยาก
- การสร้างแรงบันดาลใจ (Positive Thinking)
- ลูกค้าเปลี่ยน เราต้องเปลี่ยน (Sales 1.0, 2.0 & 3.0)
- วิธีฝึกให้มีความคิดสร้างสรรค์ (วิธีการขายแบบใหม่ มุ่งเน้นลูกค้าเป็นหลัก)
- PDCA VS Sales Process (การเรียนรู้จากข้อผิดพลาด)
- อุปสรรค VS วิธีกำจัดปัญหา (Consultative Sales)
- เจรจาแบบรู้ใจลูกค้า (Negotiation)
- ประสานรอยต่อด้วยความเอาใจใส่เพื่อการบอกต่อ

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

ประวัติการศึกษา

ระดับปริญญาตรี Bachelor of Science Program (B.Sc.)

ระดับปริญญาโท Master of Business Administration (M.B.A)

ประสบการณ์ด้านการงาน

- ประสบการณ์การสอนกว่า 10 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการและ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ Toyota, Toyota Sure, Lexus, Nissin, Kasikorn Bank, Krungthai Bank, MBK Center, Paradise Park, Parin Siri, TOT, WDI ฯลฯ
- วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน
- ผลงานการเขียนหนังสือ: SALES 2 (กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน)



สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อากาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



id-line: pisit131918