



หลักสูตร Proactive Sales for Increasing New Customer

หลักสูตร : แนวทางการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่ @โรงแรมจัสมินซิตี สุขุมวิท

วันที่ 4 มิถุนายน 2568

เวลา 09.00-16.00 น.

@โรงแรมจัสมินซิตี สุขุมวิท 23



ขายเชิงรุกอย่างไรให้โดนใจลูกค้ารายใหม่

"การหาลูกค้ารายใหม่" ถือเป็นเรื่องสำคัญต่องานด้านการขาย

แต่การที่จะได้ลูกค้ารายใหม่นั้นนักขายจำเป็นต้องมีทัศนคติการขายเชิงรุก

มาเรียนรู้รูปแบบทักษะและเทคนิคการขาย การนำเสนอขายเพื่อสร้างความประทับใจแก่ลูกค้าใหม่

การปิดการขาย และการรับมือกับข้อโต้แย้งในการทำการขายเชิงรุก

หัวข้อการอบรม --

1. แนวคิด หลักการขายแบบมืออาชีพ VS. การขายเชิงรุก

1.1. บทบาทหน้าที่ของการเป็นนักขายมืออาชีพ

1.2. กระบวนการขายแบบมืออาชีพ (ก่อนการสนทนากการขาย ขณะสนทนากการขาย หลังการสนทนากการขาย)

1.3. หลักการขายเชิงรุก ขั้นตอนการขาย รวมถึงมุมมองการสร้างทัศนคติต่อองค์กร ลูกค้า และตนเอง

2. ปัจจัย และองค์ประกอบการขายที่สำเร็จ

2.1. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

2.2. ทักษะการขายทำอย่างไร

2.3. ทัศนคติที่ดีต่อการขายในการรับมือปัญหา อุปสรรค เพื่อให้ปิดการขายได้

2.4. การแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่และการต่อตลาด

3. เทคนิคการทำการขายแบบเชิงรุกที่ไม่ต้องรอลูกค้า

4. เทคนิคการเพิ่มยอดขายอดขายเชิงรุกแทนการตั้งรับ

5. เทคนิคการเพิ่มยอดขายให้เหนือคู่แข่ง

6. เทคนิคการสร้างโอกาสเมื่อได้รับการติดต่อทุกช่องทาง
7. เทคนิคการแสวงหาผู้มุ่งหวังรายใหม่จากลูกค้าเดิม
8. ตัวอย่างบทสนทนาการขายทั้งทางโทรศัพท์และแบบเผชิญหน้า
9. ตัวอย่างการนำเสนอขายเมื่อแรกพบ
10. เทคนิคแนวทางเมื่อค้นหาความต้องการลูกค้า
11. เทคนิคการนำเสนอ ตอบข้อโต้แย้งและปิดการขาย
12. สรุปการเรียนรู้และถาม-ตอบข้อซักถาม

ค่าสัมมนา 3,900 +VAT 7%

การอบรมเป็นลักษณะการบรรยาย : จูงใจ ชักชวนให้เห็นคุณค่าในอาชีพนักขาย พร้อมยกตัวอย่างประกอบและมี Work Shop. ให้ผู้เข้าร่วมอบรมเข้าใจในเนื้อหามากยิ่งขึ้น

ระยะเวลาการฝึกอบรม: 1 วัน (09.00-16.00 น.)

▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรมสัมมนา/ท่าน	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา/1 ท่าน	3,900	273	117	4,056
ค่าสัมมนา 2 ท่านๆละ	3,700	259	111	3,848

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8
ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้า

มี) info.ptstraining@gmail.com

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd.)

2. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450
บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพญาภิบาล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วิดีโอ แชร์ หรือนำไปเผยแพร่

ติดต่อ คุณอรัญญา (ตัม) 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752 E-mail: info.ptstraining@gmail.com

www.ptstraining.co.th

แบบฟอร์มการลงทะเบียน**Proactive Sales for Increasing New Customer**

หลักสูตร : แนวทางการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่ ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

หมายเหตุ กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)