

หลักสูตร : เทคนิคการบริหารงานขายเชิงรุก

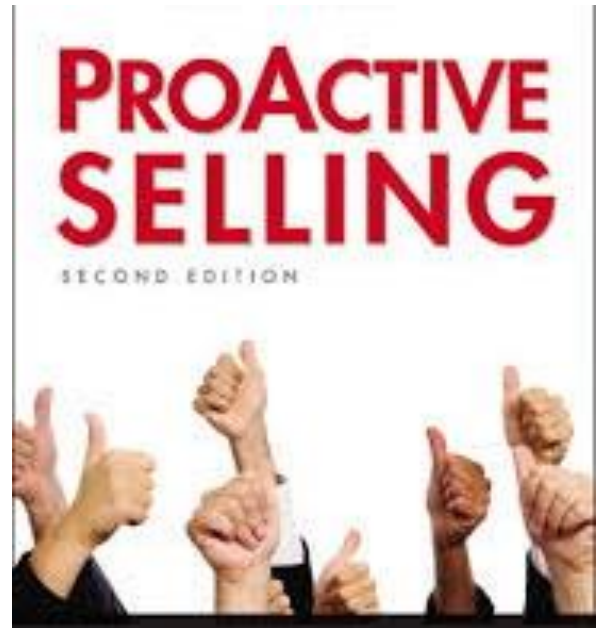
Proactive Selling Technique

20 มิถุนายน 2568

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม



หลักการและเหตุผล

งานขายเป็นงานที่ต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ นักขายที่ประสบความสำเร็จไม่ใช่เพียงอาศัยความรู้ในเชิงทฤษฎีเท่านั้น แต่ต้องนำความรู้ในเชิงทฤษฎีมาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ด้วย หรือที่เราเรียกว่า ลูกล่อลูกชนนั่นเอง แต่ในสถานการณ์ปัจจุบันที่การแข่งขันที่รุนแรง สภาพเศรษฐกิจที่ยังไม่แน่นอนและการตัดสินใจซื้อของลูกค้ามีปัจจัยที่เกี่ยวข้องมากขึ้น ทำให้งานขายทุกวันนี้ไม่สามารถใช้วิธีการที่เคยปฏิบัติกันมาได้อีกต่อไป พนักงานขายและหัวหน้าทีมขายต้องปรับตัวและค้นหาเทคนิควิธีการใหม่ๆ ในการขายที่แตกต่างและสร้างสรรค์ เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จของยอดขายและหลุดจากกรอบเดิมๆ ในการสร้างความแตกต่าง ซึ่งเรียกวิธีการนี้ว่า “เทคนิคการบริหารงานขายเชิงรุก” โดยอาศัยความสามารถของพนักงานขายและหัวหน้าทีมขายที่จะต้องร่วมระดมความคิดตั้งแต่ การวางแผนการขาย การกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน การทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย รวมถึงกลยุทธ์และเทคนิคการขายที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ และการดูแลการให้บริการหลังการขายเพื่อนำไปสู่การซื้อซ้ำและบอกต่อ

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายและหัวหน้าทีมขาย ได้เรียนรู้หลักการและเทคนิคการบริหารงานขายเชิงรุก ตั้งแต่การเริ่มต้นการวางแผนและกำหนดเป้าหมายการขาย การระดมความคิดการทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย ตลอดจนการเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก่สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง และการให้ความสำคัญกับการดูแลลูกค้าหลังการขาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้และเข้าใจเรื่อง “การบริหารงานขายเชิงรุก”
2. เพื่อปรับแนวคิดและทัศนคติในการขายให้สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงในปัจจุบัน
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิควิธีการขายรูปแบบใหม่ที่ท้าทายและสร้างสรรค์เพื่อสร้างโอกาสในการขายได้มากขึ้น
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดและเพิ่มยอดขายให้แก่องค์กร

หัวข้อการอบรม

1. กรอบแนวคิดเรื่อง การบริหารงานขายเชิงรุก
2. ขอบเขตการขายเชิงรุกอย่างเป็นระบบ (Scope of Proactive Selling System)
 - ก่อนการขาย
 - ขณะขาย
 - หลังการขาย
3. ก่อนการขาย...ก้าวแรกในการบริหารงานขายเชิงรุก
 - การวางแผนการขาย – Sales Planning
 - การกำหนดเป้าหมายการขาย – Goal Setting
 - การกำหนดลูกค้ามุ่งหวัง – Prospected Customers
 - การวางแผนกลยุทธ์และวิธีการในการขาย – Strategy and Method
4. ขณะขาย...บทพิสูจน์ความสำเร็จในการขาย
 - การเปิดการขายด้วยการต้อนรับอย่างประทับใจ
 - การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าด้วย...สุดยอดเคล็ดลับที่ตรงจุดตรงใจลูกค้า
 - การนำเสนอสินค้า...ด้วยเทคนิคที่ลูกค้ายากที่จะปฏิเสธการซื้อ
 - การปิดการขาย...ลูกค้าตอบตกลงซื้อด้วยความมั่นใจ
5. หลังการขาย...ช่วงเวลาการเพิ่มโอกาสการขายในอนาคต
 - การติดตามผลและบริการหลังการขาย
 - การแก้ปัญหาและความไม่พอใจของลูกค้า
 - การแนะนำกิจกรรมของบริษัท
6. ข้อควรปฏิบัติเพื่อความสำเร็จในการบริหารงานขายเชิงรุก
7. ซัดความสามารถของพนักงานขายในการบริหารงานขายเชิงรุก – Key Competency
8. สรุป คำถามและคำตอบ

จำนวน 1 วัน ต่อ 1 รุ่น ตั้งแต่เวลา 09.00-16.00

ระยะเวลา 1 วัน / ช่วงเวลาการบรรยาย

เริ่มเรียน 9.00-16.00 น.

(พักเช้า 10.30-10.45/ พักกลางวัน 12.00-13.00/ พักบ่าย 14.30-14.45)

อัตราค่าสัมมนา/ท่าน

(รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสารการบรรยาย อาหารกลางวัน)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม / 1 ท่าน	4,000	280	120	4,160

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3638368

ชื่อบัญชี บจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี)

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Co.,Ltd.)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรรณญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.co.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com,

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย บจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450