

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่  
**หลักสูตร กลยุทธ์เพิ่มยอดขายและสะกิดใจให้อยากซื้อ**  
**(Sale Increasing Strategy and Impulse Purchase Technique)**

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน  
โดย ภูธรัตน์การชาย ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

### หลักการและเหตุผล

การขายเป็นเสมือนเส้นเลือดใหญ่ที่นำรายได้มาสู่องค์กร การดำเนินธุรกิจปัจจุบันจำเป็นต้องมีความเป็นเลิศในด้าน การขาย การตลาด และการดูแลลูกค้า เพื่อสร้างความได้เปรียบทางธุรกิจที่มีการแข่งขันกันสูง องค์กรจึงต้องพัฒนาความสามารถของบุคลากรด้านการขายที่เป็นระบบ “Selling Solution” ในระดับมืออาชีพ หลักสูตรนี้จึงมุ่งเน้นให้ผู้เรียน “คิดเป็น ทำได้” เกี่ยวกับวิธีการขายที่มีประสิทธิภาพสูง หลักการตลาดในยุคเศรษฐกิจถดถอย ยาวนาน และการดูแลใส่ใจลูกค้าแบบเกินความคาดหวัง (Excellence Customer Care) โดยวิทยากรจะถ่ายทอดแนวคิด ทฤษฎี มุมมอง ความรู้ เทคนิคต่างๆ ประสบการณ์ และกลยุทธ์ที่ใช้ได้ผลเลิศเพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรม เรียนรู้แนวคิดและทักษะของการขายการบริการ และการตลาดสมัยใหม่ที่มีความสำคัญกับการขายเชิงรุก (Proactive Selling) และการสร้างคุณสมบัติของพนักงานขายที่เหมาะสมสำหรับรูปแบบการขายเชิงรุก ทั้งนี้ผู้เข้าอบรม จะได้รับการฝึกฝนการปฏิบัติงานจริงในรูปแบบของ Workshop และเรียนรู้จากกรณีศึกษา (Case Study)

### วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. สามารถประยุกต์ใช้วิธีการต่างๆ ในการขาย เพื่อเพิ่มยอดขายให้มากกว่าเดิม
2. เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าสนใจในสินค้าที่นำเสนอ โดยใช้เทคนิคต่างๆ และการวิเคราะห์ลูกค้า

### ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

- พนักงานขายผู้ซึ่งกำลังจะถูกมอบหมายงานในการบริหารการขาย
- ฝ่ายการตลาด
- ฝ่ายบริการลูกค้า
- หัวหน้าพนักงานขาย/การตลาด/บริการลูกค้า
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

### หัวข้อการสัมมนา

1. การวิเคราะห์การขายแบบเก่าและแบบใหม่
2. Workshop การขายและขบวนการกิจกรรมทางการตลาด
3. Workshop การขายเชิงกลยุทธ์



4. สไตส์การขายแบบต่างๆ
5. อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย
6. การค้นหาความต้องการของลูกค้า
7. ขั้นตอนการขายแบบครบเครื่อง
8. เทคนิคการหาลูกค้าใหม่
9. การจัดการปริมาณลูกค้า
10. กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย
11. สูตรการสร้าง ผลงานการขายให้ปรากฏ ( Sales Performance )
12. การพัฒนาทัศนคติในงานขาย
13. สูตรการเข้าพบลูกค้าที่มีประสิทธิภาพสูง
14. ความสัมพันธ์ระหว่าง Supplier และ Customer แบบ B2B
15. การบริหารเวลาในขบวนการขายเชิงกลยุทธ์
16. การจัดการข้อโต้แย้งอย่างได้ผล
17. การปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
18. Diagram การขายแบบจูงใจ
19. องค์ประกอบการขายเชิงปรึกษา ( Consultative Selling )

### วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

## วิทยากรนำสัมมนาโดย

### ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตแห่งประเทศไทย จำกัด



#### ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- PhD Management, American University of Human Sciences, USA

#### ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสอตสป่า จำกัด

Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

#### ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อกเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน
- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

#### ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา บริษัท เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น สาขา
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย

- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

### หัวข้อบรรยาย

- การขาย
- การตลาด
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานทีมงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

**สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่**

**สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อภาฉาย จำกัด)**



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: [admin@trainingservice.co.th](mailto:admin@trainingservice.co.th)



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918

