

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

## หลักสูตร ขายได้ต้องเก็บเงินได้ ในสภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ทวงหนี้ยาก

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

### หลักการและเหตุผล

การขายในสภาวะวิกฤตนอกจากต้องขายให้ได้ตามเป้าหมายที่มีอาจเพิ่มให้มากขึ้นได้ตั้งใจของผู้บริหารระดับสูงในบริษัทแล้ว ภาระอันหนักอึ้งอีกอย่างหนึ่งที่ฝ่ายขายและฝ่ายตลาดจะต้องบรรลุถึงให้ได้ที่เป็นลักษณะเฉพาะในสภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยก็คือ การขายได้ต้องเก็บเงินให้ได้ เพราะหากเก็บเงินไม่ได้ผลลัพธ์ไม่เพียงแต่จะไม่บรรลุ KPI ที่สำคัญยิ่งของฝ่ายขายเท่านั้นแต่อาจจะมีผลทำให้ธุรกิจต้องถึงขั้นล้มละลายก็เป็นไปได้ ด้วยสมการที่ว่า หากขายน้อยแต่หนี้เสียน้อย ธุรกิจยังอยู่ได้ แต่ถ้าขายมากแล้วหนี้เสียมากธุรกิจมีแต่จะต้องพบกับความหายนะอย่างแน่นอน หลักสูตรนี้จึงถูกสร้างขึ้นมากเพื่อติดอาวุธทางทักษะและปัญญาให้ขุนพลนักขายได้มีความเป็นนักขายมืออาชีพอย่างครบวงจรที่หากต้องการขายได้ก็ต้องเก็บเงินให้ได้เช่นกัน

### ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

- พนักงานขายผู้ซึ่งกำลังจะถูกมอบหมายงานในการบริหารการขาย
- พนักงานฝ่ายการตลาด
- พนักงานฝ่ายบริการลูกค้า
- หัวหน้าพนักงานขาย/การตลาด/บริการลูกค้า
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

### หัวข้อการสัมมนา

#### สูตรในการขายและทวงหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ

1. การพัฒนาทัศนคติในการขายและทวงหนี้
2. สูตรการเข้าพบลูกค้าที่มีประสิทธิภาพสูง
3. สูตร การขายและทวงหนี้แบบ PERFECT, APPROACH,
4. ความสัมพันธ์ระหว่าง Supplier และ Customer แบบ B2B
5. การบริหารเวลาในขายและทวงหนี้เชิงกลยุทธ์

#### การจัดการข้อโต้แย้งในการขายและทวงหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ

6. การจัดการข้อโต้แย้งอย่างได้ผล
7. การปิดการขายทวงหนี้อย่างมีประสิทธิภาพสูง
8. Diagram การขายและทวงหนี้แบบจูงใจ



## การขายแบบเชิงปรึกษาในสภาวะวิกฤติ

9. องค์ประกอบการขายเชิงปรึกษา ( Consultative Selling )

## การพิจารณาเครดิตและขั้นตอนการทวงหนี้

10. การพิจารณาเครดิต
11. การเก็บข้อมูลของลูกค้า
12. การขอข้อมูลจากธนาคารและแหล่งอ้างอิง
13. การใช้ Credit Agency
14. การทำรายงานทางเครดิต
15. กลุ่มวิเคราะห์เครดิตของอุตสาหกรรม
16. วิธีการที่พนักงานขายจะเก็บข้อมูลทางเครดิตที่สำคัญ
17. องค์ประกอบอื่น ๆ ในการพิจารณาเครดิต
18. ขั้นตอนการเก็บหนี้
19. การสังเกตสัญญาณอันตราย
20. การเก็บหนี้กับลูกค้าที่ติดเอื้อน
21. การไปทวงหนี้ด้วยตนเอง
22. การโทรศัพท์ตามทวงหนี้
23. การใช้จดหมายตามทวงหนี้

## ข้อคิดในการบริหารเครดิต

24. การบริหาร Collection Incentive ดาบ2คม
25. การบริหาร Credit Rating ดาบหลายคม
26. การดูแลหลักทรัพย์ในการปล่อยสินเชื่อ
27. การบีบบังคับเงินเครดิต
28. กลยุทธ์การบังคับให้ลูกค้าชำระเงินตามกำหนด
29. กรณีเช็คเด็ง
30. ประนีประนอมหนี้
31. การกำหนดกฎเกณฑ์ความรับผิดชอบหากลูกค้ากลายเป็นหนี้สูญ

## 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 ว่องคิลป์วัฒนา**

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด



#### **ข้อมูลการศึกษา**

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

#### **ประสบการณ์การทำงาน**

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสอสภา จำกัด

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

#### **ประสบการณ์**

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเซีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟรีสแลนด (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 มหาวิทยาลัย อีสเทิร์นเอเซีย 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
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งขั้น
- 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 อาภาฉาย จำกัด)**



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918