

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่
หลักสูตร ทักษะการจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขายอย่างมืออาชีพ

How to Handle Sales Objection and Close the Sales Professionally

อบรมสัมมนานอกสถานที่ ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย **กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา**

หลักการและเหตุผล

บทบาทของพนักงานขายและผู้บริหารงานขายในยุคแห่งการดิ้นรนทางเศรษฐกิจได้เปลี่ยนจากเดิมโดยสิ้นเชิง นักขายจะอยู่รอดได้ต้องมีคุณสมบัติของความเป็นมืออาชีพอย่างแท้จริง ในสหัสวรรษใหม่นักขายที่ทำงานแบบตั้งรับในลักษณะของ ผู้รับใบสั่งซื้อ จะไม่สามารถอยู่รอดได้อีกต่อไป หากแต่จะเป็นยุคของนักขายที่มีศักยภาพสูง และมีความสามารถในการขายแบบโน้มน้าวใจลูกค้าอย่างสูง และองค์ประกอบที่สำคัญอย่างยิ่งของการโน้มน้าวใจดังกล่าวคือความสามารถในการจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขายอย่างมืออาชีพโดยการประยุกต์เข้ากับหลักการ เจรจาต่อรองแบบ ชนะ 3 ฝ่าย (Triple Win)

วัตถุประสงค์

- มุ่งพัฒนาทักษะความเป็นนักขายมืออาชีพ
- แนะนำแนวความคิดของการขายสมัยใหม่ (New School of Salesmanship) และ สร้างทักษะและสไตล์การขายแบบที่เป็นวิทยาศาสตร์มากกว่าสูตรการขายแบบเก่าๆซึ่งไม่ได้ผลในยุคเศรษฐกิจตกต่ำ
- สร้างหลักเกณฑ์แห่งการจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- แนะนำเคล็ดลับในการปิดการขายที่ได้ผลอย่างน่าทึ่งและ
- จดจํายายในการจําไปปฏิบัติ
- มุ่งถ่ายทอดประสบการณ์จริงจากผู้บริหารงานขายที่ทำอยู่จริงและครูฝึกนักขายมืออาชีพที่มีประสบการณ์กว่า 25 ปี

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

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

หัวข้อการฝึกอบรม :

1. การขายแบบเก่าและการขายแบบใหม่
2. พลังการขายและสไตล์การขาย
3. การเตรียมตัวทางใจสำหรับการขาย แบบ CPC PHOTO



4. อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย 4 ประการ
5. ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการทำงานขาย
6. การเข้าพบลูกค้าอย่างสร้างสรรค์
7. เทคนิคการเข้าพบลูกค้าแบบ APPROACH
8. การเริ่มต้นแนะนำสินค้าเพื่อให้เกิดผลในเชิงบวก
9. ผลประโยชน์ที่ลูกค้าแต่ละประเภทต้องการ
10. การจัดการข้อโต้แย้งอย่างชาญฉลาด
11. การปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
12. การขายความคิด (Conceptual Selling)
13. เทคนิคการเจรจาต่อรองทางการขายแบบ Triple Win Negotiation
14. Workshop การเจรจาต่อรองในงานขายเทคนิคการเจรจาต่อรองกับลูกค้าหลายประเภท
15. การเจรจาต่อรองกับลูกค้าทางโทรศัพท์
16. การเจรจาต่อรองกับลูกค้าแบบตัวต่อตัว
17. การเจรจาต่อรองกับลูกค้าแบบ ยี่ปัว ซาปัว
18. การเจรจาต่อรองกับลูกค้าองค์กรธุรกิจรายใหญ่
19. การเจรจาต่อรองกับลูกค้าแบบ Modern Trade

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.

นำสัมมนาโดย

ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)
บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด



ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาดิษยศาสตร์มหาบัณฑิต 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 เป๊ปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล 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 สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS)
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย อีสเทิร์นเอเชีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถาบันวิทยุจุฬาฯ
- 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



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918

