

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร เทคนิค การขายทางโทรศัพท์ อย่างมีประสิทธิภาพสูงแบบมืออาชีพ(ภาคปฏิบัติ)

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

หลักการและเหตุผล

ในยุคของ Digital Marketing การใช้โทรศัพท์ทวีความสำคัญอย่างยิ่งในวงการธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้าในยุคเศรษฐกิจใหม่แทบทุกคนต้องมีโทรศัพท์มือถือถือเป็นของตนเอง หรือต้องใช้บริการสื่อสารทางโทรศัพท์เป็นหลักในการซื้อขายสินค้าและติดต่อธุรกิจ เพราะเวลาเป็นสิ่งที่มีความสูงขึ้นไปในสังคมแห่งการแข่งขันทางธุรกิจ โทรศัพท์จึงกลายเป็นอาวุธสำคัญของนักขายในยุคใหม่โดยปริยาย ซึ่งหากนักขายหรือองค์กรการขายและการตลาดสามารถเรียนรู้เทคนิคการเสนอขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพเหนือคู่แข่งย่อมสามารถสร้างความสำเร็จทางการแข่งขันทางการเข้าถึงตัวลูกค้า และการเสนอขายอย่างมีประสิทธิภาพกับลูกค้าเป้าหมายอย่างรวดเร็ว ,แม่นยำ และสิ้นเปลืองน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้น หลักสูตรนี้มุ่งอบรมเน้นการทำ Workshop และ Role Play ในการเสนอขายทางโทรศัพท์ ทั้งแบบเชิงรุกและรับ (Outbound and Inbound) โดยปรมาจารย์การขายที่เป็นที่รู้จักดีในวงการอบรมนักขาย

ประโยชน์ที่จะได้จากการอบรม

- การวิเคราะห์กลยุทธ์ การตลาดทางตรงและการขาย Telemarketing
- กลยุทธ์และเทคนิคการขายทางโทรศัพท์ในสภาวะต่าง ๆ เช่น การโทรหาลูกค้าใหม่
- การโทรผ่านเลขา และการจัดการข้อโต้แย้งทางโทรศัพท์
- เทคนิคการติดตามการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขาย

ผู้ที่จะเข้าสัมมนา

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



หัวข้อการสัมมนา

1. การวิเคราะห์การตลาดทางตรง (Direct Marketing)
2. ความสัมพันธ์ของส่วนผสมของ การตลาดทางตรง
3. บทบาทของ Outbound และ Inbound Telemarketing
4. กลยุทธ์การนำตลาด
5. การวิเคราะห์พลังการขาย
6. บทบาทของการหาลูกค้าใหม่ต่อปิรามิดของลูกค้า
7. เทคนิคการหาลูกค้าใหม่
8. การวิเคราะห์บทสนทนาต่างๆ พร้อมการทำ Roles Play
9. การโทรหาลูกค้าใหม่
10. การโทรผ่านเลข
11. การโทรเพื่ออ้างอิง
12. การโทรหาลูกค้าเก่า
13. การคุยกับลูกค้าที่กำลังยุ่ง
14. การขายกับลูกค้าที่กลัวจะเสียเปรียบ
15. การขายกับลูกค้าที่บอกว่าคุณกำลังเสียเวลาเปล่า, ผมไม่สนใจ
16. การขายกับลูกค้าที่ขบอ้างว่าให้ส่งเอกสารมาให้ดูก็แล้วกัน
17. การทำ Workshop ของเหตุการณ์สมมติในสถานการณ์ต่างๆ
18. การปิดการขายอย่างสร้างสรรค์และมีประสิทธิภาพ
19. เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขายติดตามหลังการเสนอขายทางโทรศัพท์

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 โอสอตสกา จำกัด

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

ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ 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 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

