

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่
หลักสูตร เทคนิค Tele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
(Highly Efficient Tele-Marketing Techniques In Practice)

อบรมสัมมนานอกสถานที่ ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย **กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา**

หลักการและเหตุผล

ในยุคของ Digital Marketing การใช้โทรศัพท์ทวีความสำคัญอย่างยิ่งในวงการธุรกิจโดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้าในยุค เศรษฐกิจใหม่แทบทุกคนต่างมีโทรศัพท์มือถือถือเป็นของตนเองหรือต้องใช้บริการสื่อสารทางโทรศัพท์เป็นหลักในการซื้อขายสินค้าและติดต่อธุรกิจ เพราะเวลาเป็นสิ่งที่มีความสูงขึ้นไปในสังคมแห่งการแข่งขันทางธุรกิจ โทรศัพท์จึงกลายเป็นอาวุธสำคัญของนักขายในยุคใหม่ไปโดยปริยาย ซึ่งหากนักขายหรือองค์กรการขายและการตลาดใดสามารถเรียนรู้เทคนิคการเสนอขายทางโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพเหนือคู่แข่งย่อมสามารถสร้างความสำเร็จทางด้านการเข้าถึงตัวลูกค้า และการเสนอขายอย่างมีประสิทธิภาพกับลูกค้าเป้าหมายอย่างรวดเร็ว , แม่นยำ และสิ้นเปลืองน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับคู่แข่ง หลักสูตนี้มุ่งอบรมเน้นการทำ Workshop และ Role Play ในการเสนอขายทางโทรศัพท์ ทั้งแบบเชิงรุก และ รับ (Outbound and Inbound) โดยปรมาจารย์การขายที่เป็นที่รู้จักดีในวงการอบรมนักขาย

สิ่งที่คุณจะได้รับ

1. การวิเคราะห์ กลยุทธ์ การตลาดทางตรง และ การขาย Telemarketing
2. กลยุทธ์และเทคนิคการขายทางโทรศัพท์ในสภาวะต่างๆเช่น การโทรหาลูกค้าใหม่ การโทรผ่านเลขา และการจัดการข้อโต้แย้งทางโทรศัพท์
3. เทคนิคการติดตามการขายอย่างต่อเนื่องเพื่อจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขาย

ผู้ควรเข้าสัมมนา

พนักงานขายทางโทรศัพท์, พนักงานขายทั่วไปที่ต้องติดต่อลูกค้าด้วยโทรศัพท์, พนักงานบริการที่ต้องติดต่อลูกค้าทางโทรศัพท์และต้องเสนอขายสินค้า, เจ้าหน้าที่การตลาด, ผู้จัดการหน่วยงานขายทางโทรศัพท์, ผู้จัดการฝ่ายการตลาด, ผู้จัดการฝ่ายบริการลูกค้า, กรรมการผู้จัดการ หรือ เจ้าของธุรกิจ

หัวข้อสัมมนา

1. การวิเคราะห์การตลาดทางตรง (Direct Marketing)
2. ความสัมพันธ์ของส่วนผสมของ การตลาดทางตรง
3. บทบาทของ Outbound และ Inbound Telemarketing
4. กลยุทธ์การนำตลาด
5. การวิเคราะห์พลังการขาย
6. บทบาทของการหาลูกค้าใหม่ต่อปริมาณของลูกค้า
7. เทคนิคการหาลูกค้าใหม่

8. การวิเคราะห์บทบาทสนทนาต่างๆ พร้อมการทำ Roles Play
9. การโทรหาลูกค้าใหม่
10. การโทรผ่านเลข
11. การโทรเพื่ออ้างอิง
12. การโทรหาลูกค้าเก่า
13. การคุยกับลูกค้าที่กำลังยุ่ง
14. การขายกับลูกค้าที่กลัวจะเสียเปรียบ
15. การขายกับลูกค้าที่บอกว่าคุณกำลังเสียเวลาเปล่า, ผมไม่สนใจ
16. การขายกับลูกค้าที่ชอบอ้างว่าให้ส่งเอกสารมาให้ดูก็แล้วกัน
17. การทำ Workshop ของเหตุการณ์สมมติในสถานการณ์ต่างๆ
18. การปิดการขายอย่างสร้างสรรค์และมีประสิทธิภาพ
19. เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขายติดตามหลังการขายทางโทรศัพท์

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.

นำเสนอโดย

ดร. วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด



ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต 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 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
- คณะวิทยาศาสตรและการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย 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
- การควบคุมและประเมินผลงานที่มงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรหนึ่ง 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