

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

## หลักสูตร เทคนิคการขายและบริการแบบมืออาชีพ

สำหรับพนักงาน PC หน้าร้านและห้างโมเดิลเทรด

อบรมสัมมนานอกสถานที่ ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

### หลักการและเหตุผล

จากสภาวะการแข่งขันอย่างรุนแรงของ ซัพพลายเออร์ สินค้าประเภท Durable Consumer Goods เช่น รองเท้า เสื้อผ้า อาหารเสริม เครื่องใช้ไฟฟ้า ฯลฯ ซึ่งมีแนวโน้มของความต้องการในการบริโภคที่เพิ่มขึ้นอย่างสูงทั้งในแง่การซื้อเงินสด และเงินผ่อน อีกทั้งช่องทางการจำหน่ายแบบโมเดิลเทรดที่เข้ามามีบทบาทมากขึ้นในการซื้อสินค้าดังกล่าวซึ่งมีลักษณะของความเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคมากขึ้นทุกที ทำให้พนักงานขายหน้าร้านและตามห้างที่บทบาทสำคัญมากขึ้นในอันที่จะมีส่วนในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค หลักสูตรฝึกอบรมนี้จึงเกิดขึ้นเพื่อสนองความต้องการในการปรับปรุงประสิทธิภาพในการเป็นนักขายและบริการมืออาชีพของทีมงานขายหน้าร้านและห้างโมเดิลเทรดดังกล่าว เพื่อความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งอื่นๆ และตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภค

### วัตถุประสงค์

- เพื่อปูพื้นฐานความรู้ด้านการตลาดและบริการสินค้า Durable Consumer Goods
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้มีส่วนร่วมในการทำ Workshop ในการเรียนรู้ถึงพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค
- เสริมสร้างทัศนคติที่ดีต่องานขายและบริการลูกค้า
- ฝึกทักษะการเจรจาต่อรองแบบต่างๆ ที่จำเป็นต้องใช้
- เรียนรู้กลยุทธ์การมัดใจและรับมือกับลูกค้าประเภทต่างๆ
- เรียนรู้เทคนิคการจัดการกับข้อโต้แย้ง
- เรียนรู้เทคนิคการปิดการขาย

### หัวข้อสัมมนา

1. การตลาดของการขายสินค้าและบริการในร้านค้าปลีกผลิตภัณฑ์ Durable Consumer Goods
2. ความจริงเกี่ยวกับการขายสินค้าและบริการ ( การทำ เวิร์คช็อป )
3. ธรรมชาติของลูกค้า และพฤติกรรมที่พนักงานขายหน้าร้านควรทราบ
4. การเสริมสร้างทัศนคติต่องานขายหน้าร้าน
5. การเจรจาต่อรองแบบ ตัวต่อตัว
6. การเจรจาต่อรองแบบ OH YES , OH NO และ SHOW ME
7. กฎของอารมณ์และวิธีระงับอารมณ์เมื่ออยู่ต่อหน้าลูกค้า
8. สุดยอดนิสัยอันตรายที่จะทำลายการเสนอขายของท่านต่อลูกค้า
9. กลยุทธ์มัดใจลูกค้า
10. การสร้างความรู้สึกรับผิดชอบที่เกิดขึ้นกับลูกค้า ( MOMENT OF TRUTH )
11. การแก้ไขเมื่อผู้ซื้อสินค้า ตีป่น หรือต่อว่า

12. การสร้างความคาดหวังและตอบสนองของลูกค้า
13. การจัดการข้อโต้แย้ง
14. การปิดการขาย

### 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 ลัคกี้ส์ตาร์ อินเทอร์เน็ต(ประเทศไทย) จำกัด



#### ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตชั้นตรี 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 อินเทอร์เน็ต(ประเทศไทย) จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟรอสแลนด์ (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 มหาวิทยาลัย อีสเทิร์นเอเชีย 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