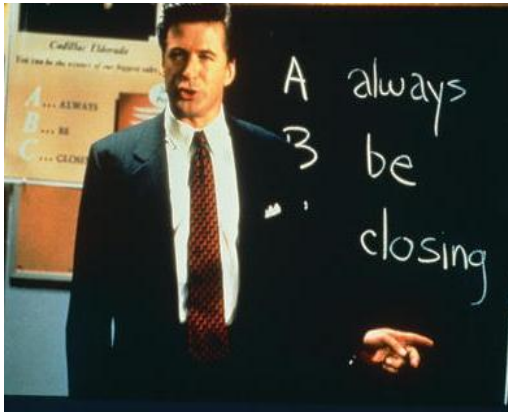


Sales Closing Strategy

โคต(ร)เซล "ปิดการขายแบบเบ็ดเสร็จเด็ดขาด"



วันที่ 18 มีนาคม 2557 ณ โรงแรมวินเซอร์ สวีทส์

(09.00 น. - 16.30 น.)

หลักการและเหตุผล

บุคลากรที่จะปฏิบัติงานให้ประสบความสำเร็จนั้น จำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถ ทักษะ ในการปฏิบัติงาน และทัศนคติที่ดีต่องานนั้นๆ และโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ฝ่ายที่งานขายซึ่งเป็นส่วนที่สำคัญที่สุดในองค์กรหรือบริษัท ซึ่งในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูงและรุนแรงทั้งในเรื่องของราคาสินค้าและคุณภาพ ถ้าบริษัทไม่สามารถเพิ่มยอดขายได้ ฝ่ายผลิตสินค้า หรือฝ่ายพัฒนาสินค้าเอง คงไม่สามารถเพิ่มผลผลิตได้อีก เพราะฉะนั้นบริษัทจึงจำเป็นต้องมีการพัฒนาขีดความสามารถการขายให้สามารถปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพและความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น โดยผ่านกระบวนการฝึกอบรมเทคนิคการขายที่ทรงประสิทธิภาพ และสามารถปิดการขายได้ต่อเนื่อง เพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายของบริษัทที่ได้กำหนดไว้

แต่ในปัจจุบันปัญหาที่เกิดขึ้นกับองค์กรเองนั่นคือ ผู้ปฏิบัติงานนั้นขาดความกระตือรือร้นและจิตวิญญาณของความเป็นนักขาย ทั้งนี้อาจเกิดจากปัญหาภาวะเศรษฐกิจ ทำให้มีผลกระทบต่อการปฏิบัติงาน หรือปัญหาอื่นๆรอบตัว ซึ่งทางบริษัทต้องการแก้ไขและพัฒนาบุคลากร และพยายามมองหาเครื่องมือที่จะช่วยให้บุคลากรนั้นสามารถพัฒนาขีดความสามารถให้อยู่ในระดับที่ดีกว่า

สัมมนา "โคต(ร)เซล" ได้นำเสนอ เครื่องมือในการพัฒนาคุณภาพการขาย โดยผ่านการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ "ปิดการขายแบบเบ็ดเสร็จเด็ดขาด" ที่จะทำให้ทีมงานขาย เปลี่ยนแปลงทั้งทัศนคติ และชีวิต ซึ่งเขาจะได้เรียนรู้เทคนิคลับทรงพลังสุดยอด เปลี่ยนแปลงจากนักขายธรรมดา ไปเป็น ซูเปอร์นักขาย ,โคต(ร)เซล เพื่อนำไปปรับใช้ในการสร้างยอดขายจริงของบริษัทต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายมีทักษะในการนำเสนอขายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย สามารถดูแลและเข้าถึงลูกค้าด้วยใจ นำผลไปสู่การสั่งซื้อต่อเนื่อง
3. เพื่อฝึกทักษะการปิดการขายที่มีประสิทธิภาพอย่างแท้จริง
4. เพื่อให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายเพิ่มประสิทธิภาพการตอบ และจัดซื้อโต้แย้ง เพื่อสร้างยอดขาย
5. เพื่อให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายมีความรู้ และทักษะแบบโคตรเซียน ในการโน้มน้าวใจลูกค้า

เนื้อหาหลักสูตร

1. ปรับเปลี่ยนมุมมองความคิดของการขายเพื่อสร้างยอดขาย

- ✦ ค้นคว้าข้อดีและข้อเสียในตัวเอง
- ✦ ปรับมุมมองของการขาย เพื่อสร้างความกล้า และมีทัศนคติที่ดีในการขาย
- ✦ รับผิดชอบต่อเป้าหมาย หรือ ยอดขาย
- ✦ วิธีเข้าพบลูกค้า ด้วยวิธีการสังเกต

2. ขยายมุมมองความคิดโดยผ่านการลงมือปฏิบัติและกิจกรรม

- ✦ เกมการเรียนรู้เกี่ยวกับเทคนิคการปิดขายแบบเบ็ดเสร็จ
- ✦ เรียนรู้สิ่งที่จะทำให้สามารถสร้างยอดขายให้ได้ตามเป้า 100 %
- ✦ เทคนิคการจัดซื้อโต้แย้งแบบโคตรเซียน

วิธีการฝึกอบรม

หลักสูตรการอบรมนี้ จะมุ่งเน้นให้ผู้เข้าร่วมอบรมได้ปฏิบัติกิจกรรมอย่างจริงจังในทุกกิจกรรม ซึ่งจะส่งผลให้ผู้เข้าอบรมมีส่วนร่วมระหว่างการอบรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยแบ่งสัดส่วนของการอบรม ออกเป็นดังนี้

- Action Learning 10 %
- ฟังคำบรรยาย 20 %
- ฝึกปฏิบัติ 50 %
- กิจกรรมกลุ่ม 15 %
- Role Play 5 %

ระยะเวลาเรียน

1 วัน (09.00 น. - 16.30 น.)

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

For more information on "Sales Closing Strategy" please contact us.

TELEPHONE

AIM Client Services: 02-513-0123 / 085-1313-835 (English) / 086-810-4434 (Thai)

FAX

02-513-0124

Email & Web Site:

aminrais@gmail.com / info@aimonline.com
www.aiminlines.co.th / www.aimonline.com

ตารางการสัมมนา Sales Closing Strategy

เวลา	หัวข้อ/รายละเอียด
08.30 น.	เริ่มลงทะเบียน
08.45 น.	เปิดประตูห้องอบรม
09.00 น.	เริ่มการอบรม เราขายเป็น “ตั้งแต่เด็ก” “เอม” สาวเก่ง แต่ขายไม่เป็น การเข้าถึงลูกค้า กิจกรรม 30 วินาที ทกิลิฟท์ ขายตัวเอง ให้ได้ก่อน “คัดเลือกสินค้า ให้เหลือน้อยที่สุด” เทคนิคในการเสนอสินค้า แบบ ดึงดูด แยกสายพันธุ์นักขาย กิจกรรมเปิดหรือปิด ฝึกสังเกตลูกค้า
12.00 น.	รับประทานอาหารกลางวัน
13.00 น.	กิจกรรม “ซูปเปอร์..เซล” กิจกรรม ABC T-UP กิจกรรม Marketing on stage กิจกรรม ออกแบบการขาย เผยเทคนิคการพูดปิดการขายแบบเบ็ดเสร็จ กิจกรรม ปิดขาย ถาม-ตอบ กล่าวขอบคุณ
17.00 น.	จบการอบรม

หมายเหตุ: พักรับประทานอาหารว่าง เวลา 10.30-10.45 น. และ 14.30-14.45 น.

วิทยากร

เทรนเนอร์ศักดิ์ชัย ดวงดุสิต

ที่รู้จักกันในนามของ “เด็กหนุ่มไฟแรง” เขาสามารถสร้างรายได้มากกว่า 10 ล้านบาท ก่อนอายุ 30 ปี ด้วยความหนุ่ม ที่มีพลัง กระตือรือร้น มุ่งมั่น และมีระบบจัดความคิดของตัวเอง

เขาได้ช่วยเหลือผู้คนจำนวนมาก ให้สามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตไปสู่สิ่งที่ดีขึ้น โดยการเป็น “นักพัฒนาความสำเร็จ” และเป็นที่ปรึกษาให้แก่บริษัทต่างๆ

เขาได้หุ่มเทศฝึกฝนและเก็บเกี่ยวประสบการณ์การฝึกอบรมต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ และได้นำเทคนิคอันทรงพลัง มาถ่ายทอดให้ผู้ฟังได้รับประสบการณ์ใหม่ สามารถนำไปปฏิบัติจริงในชีวิตประจำวัน

ปัจจุบันเขาได้ถ่ายทอดเทคนิคเหล่านี้จากรุ่นสู่รุ่นกว่า 50,000 คน และได้เปลี่ยนแปลงชีวิตคนจำนวนมาก

ค่าธรรมเนียมการอบรม

Period of Payment	Training Fee	VAT 7%	Total	WHT 3%	Total Payment
Before 4th March	5,500.00	385.00	5,885.00	165.00	5,720.00
After 4th March	6,500.00	455.00	6,955.00	195.00	6,760.00

ค่าธรรมเนียมการอบรมสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ 200% ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 284 พ.ศ.2538

การสมัครและชำระค่าธรรมเนียม

1. การสมัคร: ดาวนโหลดใบสมัครได้ที่ www.aimonline.com

กรอกใบสมัครและส่งอีเมล info@aimonline.com หรือส่งโทรสาร 02-513-0124

2. การชำระเงิน

✚ โอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาเซ็นทรัล ลาดพร้าว

ในนาม “บริษัท เอ็ม เทรนนิง จำกัด” เลขบัญชี 730-2-92199-1 หรือส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็คขีดคร่อม
ส่งจ่ายในนาม “บริษัท เอ็ม เทรนนิง จำกัด” เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105556174503

✚ เพื่อเป็นการยืนยัน การอบรม กรุณาส่งสำเนาใบนำฝากเงิน โดยระบุชื่อบริษัท ชื่อผู้อบรม หลักสูตร
วันที่อบรม และรายละเอียดในการออกใบเสร็จรับเงินอย่างถูกต้องชัดเจน ทางโทรสารหมายเลข
02-513-0124 หรือ อีเมล info@aimonline.com

หมายเหตุ: หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 1 สัปดาห์ มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่าย
ร้อยละ 50 ของค่าธรรมเนียมการอบรม