

เนื้อหาการอบรม Training Contents

Lecture (40%)

- แนวคิดการขายเชิงรุกในยุคการแข่งขันสูง
- วิเคราะห์ลูกค้าเป้าหมายและกลยุทธ์เข้าถึง
- เทคนิคการเตรียมตัวก่อนพบลูกค้า
- การตั้งคำถามเพื่อเข้าใจความต้องการเชิงลึก
- การสร้างความสัมพันธ์และความไว้วางใจ
- เทคนิคการนำเสนอที่โดนใจ
- การจัดการข้อโต้แย้งและคำปฏิเสธ
- กลยุทธ์การปิดการขายอย่างมืออาชีพ
- การติดตามผลและรักษาฐานลูกค้า
- การวิเคราะห์ผลงานและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

Workshop (60%)

- วิเคราะห์ลูกค้าและกำหนดกลยุทธ์เข้าหา (Customer Targeting Strategy Lab)
- นำเสนอขายแบบ One-Minute Pitch (One-Minute Value Pitch Exercise)
- กิจกรรมปิดการขายใน 5 ขั้นตอน
- (5-Step Closing Technique)

Contact: Line ID – Santidhorn / Tel 081-209-3928

หลักสูตร Empowering Proactive Sales Teams for Measurable Results

ปลุกพลังทีมขายเชิงรุก
สู่ผลลัพธ์ที่วัดได้จริง



ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สันติธร คุริภัทต์

หลักสูตรออกแบบเพื่อเสริมสร้างแนวคิดและทักษะการขายเชิงรุกให้กับทีมงาน เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ลงพื้นที่ตลาดได้อย่างมั่นใจ เข้าใจลูกค้าเชิงลึก สร้างความสัมพันธ์อย่างมืออาชีพ และสามารถปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ