



# การพัฒนาพนักงานขาย

## Sales Development



วันที่จัด รุ่น 5 : วันอังคารที่ 22 ตุลาคม 2562

สมาชิก : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

เวลา 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

บุคคลทั่วไป : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

“พนักงานขายคือ ด้านหน้าของธุรกิจ” ดังนั้น การเพิ่มพูนและ/หรือ การพัฒนาทักษะขายให้ตีมีประสิทธิภาพ ย่อมเป็นการสร้าง “ความ ได้เปรียบในเชิงแข่งขัน” ให้เพิ่มขึ้นเหนือคู่แข่งในตลาด

### สิ่งที่คุณจะได้รับ

-มีหลักการและเทคนิคใน “การพัฒนาพนักงานขาย” ในด้านต่าง ๆ ที่นำไปประยุกต์ใช้ได้

-เรียนรู้จากการ “ฝึกปฏิบัติ” จากสถานการณ์จำลองต่างๆ ที่ประสบการณ์ ในงานจริงและนำไปใช้ได้

### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขาย หรือผู้มีส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานขาย

### วิธีการฝึกอบรม:

บรรยายนำ กิจกรรม เกม บทบาทสมมติ ชมวิดีโอคลิป ถกอภิปราย และฝึกปฏิบัติ

### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- ธรรมชาติของงานกับธรรมชาติของคนในงานขาย
- 7 ด้านที่พนักงานขายต้องได้รับการพัฒนา
- การพัฒนาด้านความรู้ผลิตภัณฑ์ : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร
- การพัฒนาด้านทักษะคน : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การ รู้จักลูกค้าและพฤติกรรม การซื้อ กระบวนการซื้อและตัดสินใจ สิ่งจูงใจในการซื้อ การอ่านสัญญาณการซื้อ
- การพัฒนาด้านทักษะการนำเสนอขาย : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การพัฒนาด้านทักษะการแก้ปัญหา : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ของเรากับคู่แข่ง การเจรจา และ/หรือสร้างโอกาสในการซื้อ
- การพัฒนาด้านทักษะการบริหารส่วนบุคคล : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การบริหารเวลาและกิจกรรมในการขาย การบริหารพื้นที่เขตการขาย การพัฒนาด้านทักษะการกระตุ้นกำลังใจตนเอง : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การสร้างแรงจูงใจแก่ตนเอง การไม่ย่อท้อต่อปัญหาและอุปสรรคในการขาย
- การพัฒนาด้านทักษะการแสวงหาลูกค้าและต่อตลาด

“พนักงานขาย” คือ ด้านหน้าของธุรกิจ



TEAMWORK



**วิทยากร**  
**คุณพรเทพ ฉันทนาวิ**  
 ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล  
 การขาย การตลาดและบริการ  
**ประสบการณ์ทำงาน**  
 ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย  
 บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ฯลฯ

- 😊 **หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้** 😊
1. การพัฒนาพนักงานขาย
  2. เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย
  3. การรับมือกับการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย
  4. กลยุทธ์เพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา
  5. กลยุทธ์การบริหารลูกค้าด้วย CRM เพื่อเพิ่มยอดขายและรักษาสายสัมพันธ์
- สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81  
[www.tpif.or.th](http://www.tpif.or.th)