

กลยุทธ์เพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา

Non-Pricing, Sales Increasing Strategy



“เพิ่มทักษะในการกำหนดราคาขาย ให้สินค้าขายได้ ด้วยตัวเอง”

วันที่จัด รุ่น 5 : วันจันทร์ที่ 4 พฤศจิกายน 2562

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

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

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

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

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

ด้วยแรงผลักดันและแรงดึงของสองขั้วทั้งสภาวะธุรกิจที่ถดถอย และขณะที่การแข่งขันทางธุรกิจกลับทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้นทุกวัน ผู้ที่ทำหน้าที่ "ขาย" จึงเป็น "ขุนศึก" ที่มีความสำคัญขององค์กรในการ "ต้องทำอะไร" จึงสามารถ "เพิ่มอัตราปิดการขาย" ให้ดีขึ้นกับการเสนอขายลูกค้าทุกราย โดย "ไม่ใช้ราคา" มาเป็น "กลยุทธ์" ในการขาย.....หลักสูตรนี้มีคำตอบ

สิ่งที่คุณจะได้รับ

- ✓ เข้าใจหลักการและเทคนิคใน "การตั้งราคา" ให้สินค้าขายได้ "ด้วยตัวมันเอง"
- ✓ การใช้วิธีการทาง "จิตวิทยาการขาย" กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขายและหัวหน้างานขายหรือผู้จัดการขาย และผู้สนใจทั่วไป

Non-Pricing,

Sales Increasing Strategy



หัวข้อการฝึกอบรม

- การเข้าใจใน "จิตวิทยาการรับรู้" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
- กระบวนการ "ตัดสินใจซื้อ" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
- กระบวนการ "ขาย" อย่างไร ให้ "สอดคล้อง" กับ กระบวนการ "ตัดสินใจซื้อ" ของลูกค้า
- การอ่าน "แผนที่ในใจ" ของลูกค้าในการตัดสินใจซื้อ
- หลักการเกี่ยวกับ "ราคา"
 - Low Price
 - High Price
 - Value Price
 - Destroy Price
- **Pricing Strategy:** กลยุทธ์ราคา
 - Seasonal pricing
 - Pricing by type of customer
 - Discount pricing
 - Price lining
- **Sales Strategy:** กลยุทธ์การขาย
 - Affinity Strategy
 - Cross Sales Strategy
 - Up Sales Strategy
 - Tow Sales Strategy
- เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขาย
- 18 ออร์หันต์การขาย : กฎแห่งความสำเร็จในการขาย

วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
การขาย การตลาดและบริการ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย

บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด

ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล

กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคมพิตอล กรุ๊ป

ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส

😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. การรับมือกับการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย
2. การพัฒนาพนักงานขาย

สอบถามเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81

สำรองที่นั่งออนไลน์ที่ www.tpif.or.th