

# กลยุทธ์เพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา

## Non-Pricing, Sales Increasing Strategy



“เพิ่มทักษะในการกำหนดราคาขาย ให้สินค้าขายได้ ด้วยตัวเอง”

วันที่จัด รุ่น 1 : วันพฤหัสบดีที่ 22 เมษายน 2564

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

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

### สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

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

### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขายและหัวหน้างานขายหรือผู้จัดการขาย และผู้สนใจทั่วไป

## Non-Pricing, Sales Increasing



### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- การเข้าใจใน "จิตวิทยาการรับรู้" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
- กระบวนการ "ตัดสินใจซื้อ" ของลูกค้าเกี่ยวกับ "ราคา"
- กระบวนการ "ขาย" อย่างไร ให้ "สอดรับ" 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 อรหันต์การขาย : กฎแห่งความสำเร็จในการขาย

### วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนารี

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

การขาย การตลาดและบริการ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย

### 😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. การรับมือกับการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย
2. พนักงานขายชั้นเลิศ
3. Sales Coordinator ผู้ช่วยเพิ่มยอดขาย

สอบถามเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81

สำรองที่นั่งออนไลน์ที่ [www.tpif.or.th](http://www.tpif.or.th)