

กลยุทธ์เอาชนะข้อโต้แย้ง และคำปฏิเสธของลูกค้า

วันที่ 25 พฤษภาคม 2560 เวลา 9.30 - 16.30 น.

สถานที่จัดอบรม โรงแรม แกรนด์ สุขุมวิท (สุขุมวิท ซอย 6, BTS นานา) **อาจเปลี่ยนแปลงได้**

ถ้าคุณเคยเจอ คำปฏิเสธด้วยเหตุผลเหล่านี้

- ✓ สินค้าของคุณแพงเกินไป
- ✓ เรามีเจ้าประจำอยู่แล้ว
- ✓ เรายังไม่สนใจ
- ✓ เราต้องเอาเข้าที่ประชุมก่อน
- ✓ เรายังไม่แน่ใจคุณภาพของคุณ
- ✓ เรายังไม่ต้องการในตอนนี ... และอื่นๆ

หลักสูตรอบรมนี้จะช่วยคลี่คลายปัญหาให้คุณ

พนักงานขายส่วนใหญ่ ถูกฝึกให้ขายได้
แต่ไม่ได้ถูกฝึกให้รับมือกับคำปฏิเสธ
ข้อโต้แย้งและคำปฏิเสธคือรสชาติของการขาย...

การจัดการจะเพิ่มโอกาส 25%

อย่าให้ 5% ทำลาย 95%

50% ล้มเลิกหลังครั้งแรก

ความกลัวคำปฏิเสธ... คือ อัมพาตทางความคิด...

หัวข้อการอบรม

1. ข้อโต้แย้งและคำปฏิเสธของลูกค้า

- การสัมผัสกับข้อโต้แย้งและคำปฏิเสธของลูกค้า
- เปลี่ยนข้อโต้แย้งและคำปฏิเสธของลูกค้าเป็นพลัง
- การจัดการกับคำว่า “ไม่”
- ข้อโต้แย้งหรือคำปฏิเสธ Objections or Rejections

2. อุปสรรคทางการขายและการอ่านเกมการขาย

- ปัญหาภูเขาน้ำแข็ง
- กฎ 80/20 ด้านการขาย
- ราคา : สูตรสำเร็จของการปฏิเสธ
- คำถามคือคำตอบ

3. วิเคราะห์ลูกค้าและขั้นตอนการขายเพื่อชัยชนะ

- ขั้นตอนการตัดสินใจของลูกค้า
- ประเภทของลูกค้าและการขายให้กับลูกค้าแต่ละประเภท
- ปรับตัวสู่เซลล์ ยุคดิจิทัล
- Repetitive Selling VS Account Management ขายแบบไหนดี

4. เสริมเชี่ยวชาญการขายเพื่อเอาชนะข้อโต้แย้งและคำปฏิเสธของลูกค้า

- Sales Insight เจาะลึกข้อมูลการขาย
- Sales Planning & Time-based Selling วางแผนการขายตามจังหวะเวลา
- การควบคุมบรรยากาศและจังหวะการขาย
- Closing Techniques เทคนิคการปิดการขาย

อัตราค่าอบรมสัมมนา

1. กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5% จาก 4,800 บาท = 4,560 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)
2. กรณีชำระ หน่วยงาน ชำระในราคาเต็ม = 4,800.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)

กรณีสมัครเข้าร่วมอบรมตั้งแต่ 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลดพิเศษ 10% จาก 4,800 บาท คงเหลือ 4,320 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT) โดยชำระก่อนวันอบรม หากชำระหน่วยงานชำระราคาเต็ม**

ประวัติวิทยากร



อ. อัครพงศ์ ผ่องสุวรรณ
วิทยากรที่ปรึกษา ด้านกลยุทธ์การขายขั้นสูง ,
การตลาดและการพัฒนาธุรกิจ

ประวัติวิทยากรโดยสังเขป

- ประธานบริหาร บริษัท บีซีเนสแมกซ์ (เอเชีย) คอนซัลแตนท์ จำกัด
- ประธานบริหารด้านการพาณิชย์และพัฒนาธุรกิจ บริษัท ฮอสมิโก่วิลล่า จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ
- ที่ปรึกษาประธานหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่
- ที่ปรึกษาด้านธุรกิจ กลุ่มบริษัท ฟาน แคปเปิล (Van Kappel) จากเนเธอร์แลนด์
- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การขายและการตลาด กลุ่มพินัสแอสเซ็มบลี
- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การขายและการตลาด กลุ่มอัครพร็อพเพอร์ตี้
- ที่ปรึกษาและวิทยากรรับเชิญด้านกลยุทธ์การขายและพัฒนาตลาด ให้กับองค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐหลายแห่ง
- อดีตที่ปรึกษาประธานกรรมการ กลุ่มบริษัท วิกิอุป
- อดีตที่ปรึกษาธุรกิจ กลุ่มบริษัททวนสนั่นเชียงใหม่
- อดีตที่ปรึกษาด้านการพัฒนาธุรกิจ, กลยุทธ์การตลาดและการขาย บริษัท คอนเน็คชั่น เวิร์ลไวด์ จำกัด และ บริษัท ไอดีเอ็ม คอนซัลติ้ง จำกัด
- อดีตประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท มาร์เก็ตติ้งวัน เซอร์วิสเชส ประเทศไทย จำกัด
- อดีตผู้บริหารระดับสูงประจำประเทศไทยของบริษัทข้ามชาติหลายแห่ง เช่น รีช (Reach), เคเบิลแอนด์ไวเลส เอเชีย (Cable & Wireless HKT) , แอสเพ็ค (Aspect) และ เอเชีย เน็ทคอม (Asia Netcom)
- อดีตอาจารย์พิเศษในมหาวิทยาลัยของรัฐและเอกชนหลายแห่ง
- จบปริญญาโทด้านการบริหาร ผ่านการฝึกอบรมด้านการตลาดและการขายขั้นสูงจากหลักสูตรต่างประเทศหลายแห่ง และมีประสบการณ์การทำงานรวมกว่า 25 ปี มีชั่วโมงบรรยายและที่ปรึกษาธุรกิจกว่า 2,000 ชั่วโมงต่อปี

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

ชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อบริษัท

สำนักงานใหญ่

สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ที่อยู่ออก ใบกำกับภาษี

การชำระค่าอบรม

ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5%

ชำระหน้างาน

เบอร์โทรศัพท์ / FAX

อีเมล

รายชื่อ / ตำแหน่งงานผู้เข้าอบรม (กรณีผู้เข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลด 10% โดยชำระล่วงหน้า)

1. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

2. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

3. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

4. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

การสำรองที่นั่ง : สามารถสำรองได้ 4 ช่องทาง

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่ โทร. : 02-7895644 กด 1 และ 095-3691591
2. ส่งใบสมัครมาที่โทรสาร (FAX) : 02-9030080 ต่อ 1724
3. ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : info@vickktraining.com vickktraining@gmail.com
4. สมัครผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com

การชำระเงิน

1. โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท บัญเเน่ บิสซิเนสชั่น จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 เงินสด / เช็ค สั่งจ่าย บริษัท บัญเเน่ บิสซิเนสชั่น จำกัด กรณีชำระหน้างาน
2. แפקซ์ใบ Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือสแกนไฟล์ส่งไปที่ vickktraining@gmail.com

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย(ค่าบริการ) บริษัท บัญเเน่ บิสซิเนสชั่น จำกัด สำนักงานใหญ่ ที่อยู่ : 17/24 ม.ปริญ
รามอินทรา – วัชรพล ซ.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230 Tax ID: 0105549026812