



บริษัท ศูนย์ฝึกอบรมความเป็นเลิศทางกลยุทธ์ธุรกิจ จำกัด
Training Center for Business Excellence Strategy Co.,Ltd.

77/291 ซอยพหลโยธิน 54/1แยก4-45 (หมู่บ้านชลลดา) แขวงสายไหม เขตสายไหม กรุงเทพฯ 10220
☎: 02-043-5605, 081-628-5569, 081-358-2683, 081-808-2683
<http://www.thebest-training.com> E-mail: thebesttraining5.0@gmail.com

Upselling Pro 4.0

(พิชิตยอดขายด้วยเทคนิคการเพิ่มยอดขายอย่างมืออาชีพ)

รอบจัดอบรมวันที่ 29 ต.ค 2568

เวลาฝึกอบรม 9.00-16.00 น.
เวลาลงทะเบียน 8.45 น.

www.thebest-trainings.com

วิทยากร

อ.ชัยวัฒน์ วงศ์ธีรทรัพย์

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ อาทิ Sale and Marketing Strategy, Negotiation Pro, Customer Relation Management (CRM), Modern Business Management, Knowledge Management (KM), Change Management, Human Resource Development (HRD), Team Building and Walk Rally Competency, Appreciative Management, Personality Development etc.

หลักการและเหตุผล

นักขายเป็นอาชีพที่ใช้ความรู้ความสามารถเต็มที่ ทำรายได้สูงและไม่มีเพดานรายได้ นักขายจึงทุ่มเททำงานหนักแต่กลับถูกปฏิเสธ ผิดแผนเทคนิคและเรียนรู้ผลิตภัณฑ์ ยอดขายก็ยังไม่บรรลุเป้าหมาย อดทนเป็นนักขายมานานแต่ก็ยังไม่เคยเป็นสุดยอดนักขาย พยายามสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้าแต่ยังขายไม่ได้ กลัวการนำเสนอ กลัวถูกปฏิเสธ ปิดการขายไม่ได้ เขตการขายลดลง ไม่รู้จะหาลูกค้าใหม่ๆที่ไหน ไม่นัดขายผ่านโซเชียลมีเดีย (Social Media) ท้อแท้อยากเปลี่ยนอาชีพ สุดยอดนักขายเคยผ่านประสบการณ์เหล่านี้แล้วมาทั้งสิ้น เรียนรู้วิธีการของผู้สำเร็จ ก้าวข้ามหลุมพรางของความล้มเหลว ก้าวสู่สุดยอดความสำเร็จในงานขาย อย่างยั่งยืน

สถาบันฝึกอบรม The Best Training (ศูนย์ฝึกอบรมความเป็นเลิศทางกลยุทธ์ธุรกิจ)
จึงได้พัฒนาหลักสูตร **"Upselling Pro 4.0...พิชิตยอดขายด้วยเทคนิคการเพิ่มยอดขายอย่างมืออาชีพ"** เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมสามารถปรับเปลี่ยนทัศนคติในงานขาย ให้มีจิตใจรักงานขาย มีชีวิตชีวา สดชื่นกระตือรือร้นกับงานขาย มีศิลปะการพูด การนำเสนอ การสื่อสารและการบริการ กลยุทธ์การขาย และก้าวข้ามหลุมพรางของงานขาย ซึ่งเป็นกุญแจสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของ อาชีพนักขาย นำไปสู่การเพิ่มยอดขายอย่างนักขายมืออาชีพ

เนื้อหาหลักสูตร

Session 1: 9.00-10.30 น.

1. นักขาย คุณคือคนสำคัญ คุณคือ TALENT ขององค์กร

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย :

- เพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจ ในคุณสมบัติต่างๆ ที่พึงมีสำหรับการก้าวสู่การเป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จ
- เห็นคุณค่าตนเอง เพื่อนร่วมงาน และองค์กร
- มีแรงบันดาลใจในการจัดอุปสรรคแห่งงานขายและก้าวสู่สุดยอดในงานขาย

เนื้อหาการบรรยาย :

- คุณคือคนสำคัญ คุณคือ TALENT ขององค์กร
- แก้ไขพฤติกรรมแห่งความล้มเหลว เข้าถึงปัจจัยที่ทำให้อาชีพสำเร็จอย่างยั่งยืน
 - ทุ่มเททำงานหนักแต่กลับถูกปฏิเสธ
 - ผิดฝนเทคนิคและเรียนรู้ผลิตภัณฑ์ ยอดขายก็ยังไม่บรรลุเป้าหมาย
 - อดทนเป็นนักขายมานานแต่ก็ยังไม่เคยเป็นสุดยอดนักขาย
 - พยายามสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้าแต่ยังขายไม่ได้
 - กลัวการนำเสนอ กลัวถูกปฏิเสธ ปิดการขายไม่ได้
 - เขตการขายลดลง ไม่รู้จะหาลูกค้าใหม่ๆที่ไหน
 - ท้อแท้อยากเปลี่ยนอาชีพ

2. หลุมพรางความสำเร็จ ในงานขายและบริการ : ก้าวสู่สุดยอดความสำเร็จในงานขาย

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย :

- ขจัดความเชื่อที่เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จ
- ปลุกจิตสำนึกเชิงบวก
- ยืนหยัดในความเชื่อที่ถูกต้องเพื่อก้าวสู่ความสำเร็จ

เนื้อหาการบรรยายและกิจกรรม : หลุมพรางความสำเร็จ

- ไม่มีคำว่า "ไม่" สำหรับลูกค้า
- ค้นหาความต้องการที่แท้จริงและตอบสนองความต้องการ ของลูกค้า
- ขจัดหลุมพรางความสำเร็จ ในงานขายและบริการ: ก้าวสู่สุดยอดความสำเร็จในงานขาย
- ผู้ซื้อทุกคนล้วนแล้วแต่มีพลังอำนาจเหนือผู้ขาย
- คุณจะขายได้เพราะปัจจัยเรื่องราคา
- คุณมีคู่แข่งอยู่รอบตัวและคู่แข่งเหล่านั้นมีสินค้าที่ดีกว่าและราคาพิเศษกว่า
- คุณจะขายได้มากกว่า ถ้าคุณมีอำนาจในการตัดสินใจมากกว่าที่เป็นอยู่

- งานขายและบริการ ต้องไปขอ และง้อลูกค้าเสมอ

กิจกรรม: จัดหลุมพรางให้สิ้นข้อสงสัยของนักขาย

Break : 10.30-10.45 น.

Session 2 : 10.45-12.00 น.

3. กฎเหล็ก 5 ประการของสุดยอดนักขาย

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม :

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในวิชาชีพนักขาย ดุลตั้งการตอกเสาเข็มสร้างบ้าน
- เพื่อให้ให้นักขายเกิดจิตสำนึกรักองค์กร เล็งเห็นคุณค่าในงานขาย
- เพื่อสร้างทักษะที่ยั่งยืน ในงานขาย
- เข้าใจและตอบสนองความต้องการของลูกค้า คู่ค้าซึ่งมีความแตกต่างและหลากหลาย
- นำเสนอจุดเด่นของสินค้าและทีมงานสนับสนุน เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อลูกค้า
- ศึกษาคู่แข่งทางธุรกิจ เพื่อปรับยุทธศาสตร์ในงานขาย

เนื้อหาการบรรยายและกิจกรรม : กฎเหล็ก 5 ประการของสุดยอดนักขาย

- ขายตัวเองให้ผ่าน : ประตูด่านแรกของการขาย
- ขายองค์กรให้ได้ : เป็นความยั่งยืนในการขาย
- ขายจุดเด่นสินค้าตรงความต้องการ : ลูกค้าทุกคนต้องการมืออาชีพมาดูแล
- และแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้ตรงใจ : เกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อ
- รู้จักลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย : ขายใคร ขายอยู่ที่ไหน และขอบอะไร
- นักขายจะเป็นผู้เลือก ไม่ใช่ถูกเลือก
- รู้จักคู่แข่ง : รู้เขา รู้เรา เข้าถึงใจลูกค้า

4. เทคนิคการเพิ่มยอดขาย

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย :

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจในกระบวนการขาย เพื่อสร้างยอดขายอย่างเป็นระบบ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบถึงอุปสรรค ปัญหาที่มักเกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอนการขาย
- ทำให้สามารถปิดการขายได้ และลดอัตราการถูกปฏิเสธจากลูกค้า
- เข้าใจช่วงเวลาการตัดสินใจของลูกค้า
- มีเครื่องมือในการเพิ่มยอดขายอย่างมีประสิทธิภาพ

เนื้อหาการบรรยาย :

- สูตรการขายของทรมัปีที่ทำให้ชนะเลือกตั้งประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกา
- วางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าด้วย 7 ขั้นตอนในกระบวนการขาย รายชื่อลูกค้า เตรียมข้อมูลลูกค้า นัดพบเสนอขายสินค้า ตอบข้อโต้แย้ง ปิดการขาย บริการหลังการขาย กระบวนการติดตามลูกค้าที่ยังรอการตัดสินใจ
- เครื่องมือที่ช่วยให้เพิ่มจำนวนลูกค้าเป้าหมาย
- เครื่องมือที่ช่วยให้ปิดการขายได้อย่างสัมฤทธิ์ผล
- เทคนิคการขาย ปิดการขายที่จุดเด่นหรือจุดขายที่ลูกค้าต้องการ ทดแทน กลยุทธ์ด้านราคา
- เทคนิคการขายผ่านตัวแทน
- เทคนิคโน้มน้าวใจ ให้ซื้อเพิ่มและบอกต่อ

- ขายผ่านโซเชียลมีเดีย 4.0 (Social Media 4.0)

กิจกรรม: ส่งเสริมความเข้าใจความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า

Lunch : 12.00-13.00 น.

Session 3 : 13.00-14.30 น.

5. สูตรลับของงานขาย

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย :

- เข้าสู่สู่รังแห่งความสำเร็จในงานขาย
- มีวิธีพัฒนางานขายอย่างต่อเนื่อง
- สามารถสร้างความสำเร็จ ให้เกิดขึ้นซ้ำๆ และง่ายยิ่งขึ้น

เนื้อหาการบรรยาย :

- สูตรการขายที่ยั่งยืน และคุณสมบัติพิเศษที่นักขายต้องมี
- อะไรคือความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
- ลูกค้าไม่ใช่พระเจ้า...จริงหรือ
- จุดจบของลูกค้าไม่ใช่พระเจ้า
- กลยุทธ์ในการค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า เพื่อปิดการขาย
- เทคนิคการสร้างโอกาสการขาย Right Opportunity
- ค้นหาลูกค้าใหม่ ลูกค้าบอกต่อและสร้างลูกค้าประจำ

6. วิเคราะห์ลูกค้า : อ่านภาษากาย แก้ไขสถานการณ์ และปิดการขาย

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม :

- แก้ปัญหานักขาย Present แล้วลูกค้าไม่สนใจ
- สามารถวิเคราะห์ความต้องการลูกค้า จากการอ่านภาษากาย
- แก้ไขสถานการณ์ และปิดการขาย

เนื้อหาการบรรยายและกิจกรรม :

- ให้ผู้เข้าอบรมวิเคราะห์ลูกค้าในลักษณะภาษากายต่างๆกัน
- วิทยากรให้ข้อมูลและความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพื่อการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าและวิธีปิดการขายที่ได้ผล

Break : 14.30-14.45 น.

Session 4 : 14.45-16.00 น.

7. สอดยอดการขายการขายเชิงที่ปรึกษาและวิธีสร้างความประทับใจ

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย :

- แก้ปัญหาการเข้าพบลูกค้าเก่าแล้วไม่รู้จักพูดคุยเรื่องอะไร
- แก้ปัญหาการอธิบายแล้วลูกค้าเบื่อหน่าย
- สามารถพูดคุย นำเสนอ และลูกค้าสนใจ
- สามารถปิดการขาย โดยความสมัครใจจากลูกค้า
- ลูกค้าประทับใจและบอกต่อ

เนื้อหาการบรรยายและกิจกรรม :

- กิจกรรมการตั้งคำถามเพื่อการเข้าถึงความต้องการของลูกค้า
- กิจกรรมการตั้งคำถามเพื่อการสร้างความมั่นคงของความสัมพันธ์ต่อลูกค้า
- กิจกรรมการตั้งคำถามเพื่อเล่นเกม
- กิจกรรมการตั้งคำถามเพื่อให้ลูกค้ามีส่วนร่วม
- กิจกรรมการตั้งคำถามเพื่อเปิดและปิดการขาย
- แต่ละกลุ่มทำการตรวจสอบความคิดเห็นของกลุ่มอื่นๆ และเสริมข้อมูลเพิ่มเติม
- วิทยากรทำการสรุปและให้ข้อเสนอแนะ

8. ศิลปะการตอบคำถามหรือข้อโต้แย้งของลูกค้า

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย :

- สามารถตอบคำถามแล้วลดความขัดแย้ง
- สามารถตอบคำถามแล้วลูกค้าพอใจ ชื่น และซื้อซ้ำ
- รับฟังและเข้าถึงความต้องการของลูกค้า

เนื้อหาการบรรยาย :

- คำถามและข้อโต้แย้งของลูกค้าคือสัญญาณซื้อ
- ศิลปะเพื่อการโต้ตอบ
- ศิลปะการสร้างความเข้าใจที่ตรงกัน
- ศิลปะเพื่อการลดแรงปะทะในการสื่อสาร
- ศิลปะเพื่อการสื่อสารที่ดึงดูดและมีพลัง
- ศิลปะเพื่อการสื่อสารแบบ win-win เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- ศิลปะการฟังเพื่อเข้าถึงใจลูกค้าและการรับมือลูกค้า
- ขั้นตอนการฟังอย่างมีอาชีพ (Listen With Head and Heart)
- ศิลปะการฟังให้เข้าถึงใจลูกค้า
- แนวทางปฏิบัติเมื่อพบปัญหา

9. กิจกรรม "การปิดการขาย เมื่อลูกค้ามีความต้องการในการซื้อที่แตกต่าง"

รูปแบบของกิจกรรม :

- วิทยากรบรรยาย 4 ลักษณะของการซื้อของลูกค้า
- ผู้เข้าอบรมระดมความคิดในการปิดการขายเพื่อลูกค้าในแต่ละลักษณะ
- วิทยากรบรรยายสรุป

10. Expertise & Q/A

- ประมวลความรู้ ความเข้าใจในเนื้อหาและกิจกรรมที่ได้รับจากการฝึกอบรมและการประยุกต์ใช้ประโยชน์ในการปฏิบัติหน้าที่ให้บรรลุเป้าหมาย
- ถาม-ตอบ ข้อสงสัยของผู้เข้ารับการฝึกอบรม

สิ่งที่ผู้เข้าอบรมได้รับ

1. ผู้เข้าอบรมมีความเชื่อมั่น และศรัทธาในตนเอง และงานขาย ในสินค้าที่ทำ และในองค์กร
2. ผู้เข้าอบรมมีความเข้าใจลูกค้าและมีทักษะในการวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อการขายและการแก้ปัญหา

3. ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจ และเสริมสร้างทักษะในการสร้างแรงดึงดูดให้กับลูกค้า
4. ผู้เข้าอบรมมีทักษะในการค้นหาความต้องการของลูกค้าและการขายเชิงที่ปรึกษา
5. ผู้เข้าอบรมมีทักษะในการปิดการขายสำหรับลูกค้าที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน
6. ผู้เข้าอบรมมีต้นแบบในการขายหรือการสร้างผลงานที่ดี และมีความรักความผูกพันในทีมงานขาย
7. ผู้เข้าอบรมมีแรงบันดาลใจ มีกำลังใจมีเป้าหมาย และมีแรงปรารถนาในการสร้างผลงาน รวมถึงมีพันธะสัญญาต่อเป้าหมายในสร้างรายได้จากการขายอย่างก้าวกระโดด
8. ผู้เข้าอบรมสามารถมีบุคลิกภาพ ที่โดดเด่นอย่างเหมาะสม เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี และยั่งยืนให้กับตนเองและองค์กร

ระยะเวลาการจัดสัมมนา

เพื่อให้ครอบคลุมถึงเนื้อหา สาระของเนื้อหาทางวิชาการ และ การปฏิบัติการ(Workshop)
ระยะเวลาในการอบรม 1 วันเต็ม

09.00-10.30 สัมมนา
10.30-10.45 คอฟฟี่เบรก
10.45-12.00 สัมมนา
12.00-13.00 **Lunch : International Buffet**
13.00-14.30 สัมมนา
14.30-14.45 คอฟฟี่เบรก
14.45-16.00 สัมมนา

สรุป ถาม ตอบ แบ่งปันประสบการณ์

ติดต่อศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์

☎: 02-043-5605, 081-6285569,
081-3582683, 081-8082683

<http://www.thebest-training.com>
[e-mail: thebesttraining5.0@gmail.com](mailto:thebesttraining5.0@gmail.com)