

หลักสูตร

สูตรลับ ปั้นนักกาย

CONTACT US



“ หลักสูตรนี้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อต้องการพัฒนาทักษะและขีดความสามารถของ
นักขาย เพื่อให้ นักขายสามารถนำเสนอขายสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้
มากที่สุด และที่สำคัญคือให้นักขายได้เรียนรู้ถึงเทคนิควิธีการต่างๆ ในการสร้างยอดขายโดยไม่ใช้
กลยุทธ์ราคา นอกจากนั้นยังสามารถค้นหาได้ว่าแท้จริงแล้วปัจจัยที่แท้จริงในการตัดสินใจซื้อสินค้าและ
บริการของลูกค้า นั้นคืออะไร เพื่อเป้าหมายสูงสุดคือยอดขายและผลกำไรขององค์กรนั่นเอง ”



Impression Training



www.impressionconsult.com



imp@impressionconsult.com



085-5027921 / 02-9217921 / 091-7308979 / 090-9520441



Impression Training



@impressiongroup

The Impression Training Co.,Ltd.



รายละเอียดของหลักสูตร

09.00 - 10.30 น.

ความรู้ของการขาย

- ก่อนการขาย (Pre Lesson)
- Disruption ดิจิตอลโลกป่วน
- สมอณักขาย

10.30 - 10.45 น. *Break*

10.45 - 12.00 น.

ความรู้ของการขาย (ต่อ)

- อุปสรรคนักขาย ตอนที่ 1
- อุปสรรคนักขาย ตอนที่ 2

12.00 - 13.00 น. *Lunch*

13.00 - 14.30 น.

กระบวนการขายเพื่อพิชิตเป้าหมาย

- Prepare
- Opening
- HEARING
- เทคนิคการปิดการขาย (Closed Sale Technique)

14.30 - 14.45 น. *Break*

14.45 - 16.00 น.

8 เทคนิคการปิดการขาย (Closed Sale Technique)

- เทคนิคการปิดการขาย ตอนที่ 1
- เทคนิคการปิดการขาย ตอนที่ 2
- จุดเริ่มต้นหลังการขาย After Sale



Impression Training



www.impressionconsult.com



imp@impressionconsult.com



085-5027921 / 02-9217921 / 091-7308979 / 090-9520441



Impression Training



@impressiongroup

The Impression Training Co.,Ltd.





MAKE IT BIG.
MAKE IT AWESOME.
MAKE IT POWERFUL.
MAKE IT SIMPLE.
MAKE IT INFLUENTIAL.

ความรู้ / ประโยชน์ที่ผู้เรียนจะได้รับ

- ทำให้ผู้เรียนเปลี่ยนแปลงตัวเองเป็นนักขายแบบมืออาชีพ
- มีทักษะในการส่งมอบการขายและปิดการขายได้อย่างมืออาชีพ
- เป็นพื้นฐานในการสร้างยอดขายที่สูงขึ้น



เหมาะกับใคร

- พนักงานขาย
- ที่ปรึกษาการขาย
- หัวหน้างานขาย



Impression Training



www.impressionconsult.com



imp@impressionconsult.com



085-5027921 / 02-9217921 / 091-7308979 / 090-9520441



Impression Training



@impressiongroup

The Impression Training Co.,Ltd.

