

NEW NORMAL In the SALES ARENA



ทำอย่างไร จะฟื้นยอดขายได้เร็วที่สุด

15 OCTOBER 2020 (09:00 AM - 05.00 PM)

EXCLUSIVE WEBINAR via ZOOM Meeting

Course Overview

เนื่องจากในช่วงเวลานี้ ลูกค้ามีเวลาคุยกับเซลส์น้อยลง ดังนั้น เนื้อหา จุดขาย Content and Presentation รวมถึงการปิดการขาย ต้องสอดคล้องกับ New Normal

ทาง ADF และอาจารย์, ผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด จึงได้ออกแบบหลักสูตรนี้เพื่อตอบโจทย์ดังกล่าว ในรูปแบบการนำตัวอย่างจริงมาวิเคราะห์ และชี้ให้เห็นแนวทางที่ทำได้จริง

Meet the Expert

ด้วยประสบการณ์กว่า 25 ปีในแวดวงการขายและการตลาด อาจารย์มีความเชี่ยวชาญอย่างยิ่งในด้านการค้นหา Selling Point และนำมาเพิ่มมูลค่า Value Added สร้างเป็น Sales Talk อันทรงพลัง ช่วยให้บริษัทต่างๆ สามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างเหลือเชื่อ อีกทั้งทักษะการเจรจาต่อรองและจิตวิทยาในการจูงใจขั้นสูง ท่านได้รับการยอมรับในเรื่องการพัฒนาการขายให้มีความสามารถในการเพิ่มยอดขายได้ในเวลาเพียงข้ามคืน (Overnight) ได้รับการยกย่องจากผู้ที่เป็นศิษย์กล่าวขวัญว่า "หลักสูตรของอาจารย์เป็นหลักสูตรการเพิ่มยอดขายมหัศจรรย์"

อาจารย์จบการศึกษา Master degree in marketing จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ด้วยทุนของ Bank of America

อดีตท่านเป็นผู้จัดการบริษัทโฆษณา Advertising Agency Creative House, Executive Director of the International Marketing Institute-Thailand (I-MIT), Management at College of Innovative Education Thammasat University, KrungthaiBank, ที่ปรึกษาด้านการเพิ่มยอดขายให้กับบริษัทชั้นนำมากมาย

Key Learning Points

- ความจำเป็นในการปรับ, เปลี่ยนและสร้างนวัตกรรมการขายใหม่ๆ รวมทั้งวิธีการนำ Online มาช่วยการขายแบบ Offline
- การเชื่อมโยงข้อมูลและเทคโนโลยีในยุค Contactless และ Personalizes Experience ที่นักขายต้องรู้
- การปลุกพลัง Re-boot ทีมขายในความปรกติใหม่ ให้เห็นช่องทางที่จะเดินไปพิชิตยอดขายให้สำเร็จ
- การเรียนรู้ผ่านประสบการณ์จริง ที่วิทยากรจะนำมาถ่ายทอดให้เห็น วิธีการสร้างความพึงพอใจและตอบใจลูกค้า
- ข้อเสนอแนะและเคล็ดลับการขายอันทรงพลัง
- เทคนิคลับสำหรับเพิ่มยอดขายจากดีลเลอร์และร้านค้า



EVENT Enquiry & Registration

Hotline: 062 232 0405

Tel: 02 656 1518 (Autoline)



TAILOR-MADE Program

With the Best Cost!