

# NEW NORMAL In the SALES ARENA



28 AUGUST 2020 (09:00 AM - 05.00 PM)  
@Renaissance Bangkok

## Course Overview

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

ทาง ADF และอาจารย์, ผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาด้านการตลาดและการขาย จึงได้ออกแบบหลักสูตรนี้เพื่อตอบโจทย์ดังกล่าวในรูปแบบการสนทนาแบบเจาะลึกพร้อมตัวอย่างที่นำไปใช้ได้จริง

## 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!