

360° STRATEGIC SALES LEADERS

Shift Your Sales People to Champion Team

25-26 March 2019 *Renaissance Bangkok

หลักสูตรที่ผู้บริหารการตลาดและการขาย “ยุคใหม่” ต้องไม่พลาด เพราะทุกก้าวกระโดด ย่อมต้องมีกลยุทธ์ใหม่ๆ ที่คู่แข่งไม่มี

ท่านได้รวบรวมกลยุทธ์ที่ถูกปรับให้เหมาะสมกับรูปแบบธุรกิจในประเทศไทย จากประสบการณ์จริงของท่านให้เป็นหลักสูตรที่ทันต่อยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ในรูปแบบภาคปฏิบัติ (Innovative Sales Strategies + How To)

COURSE BENEFIT

- เรียนรู้กลยุทธ์ใหม่ล่าสุดที่วิทยากรอาสาเป็นผู้เชื่อมโยงหลักการมาสู่ภาคปฏิบัติ (Apply in practice)
- เรียนรู้กลยุทธ์การค้นหาจุดอ่อนของทีมขาย และเจาะลึกวิธีการแก้ไขและวิธีการรับมือกับจุดอ่อนนั้น
- เรียนรู้กลยุทธ์การบริหารจัดการและวิธีการพัฒนาทีมขายแบบครบวงจร 360° เพื่อยกระดับพนักงานขายทั้งทีมให้เป็นมืออาชีพ
- เรียนรู้กลยุทธ์การปรับเปลี่ยน Mind Set การสร้างแรงบันดาลใจ และวิธีการปลุกพลังนักขายให้เป็นทีมแชมป์เปี่ยมในภาคปฏิบัติ
- เรียนรู้กลยุทธ์ใหม่ๆ ที่นักขาย "ต้องรู้และต้องทำได้" เช่น การนำเสนอขายสินค้าด้วยวิธีการที่ใช้กันในระดับ World Class
- เรียนรู้จากคำแนะนำของวิทยากร จากการทำ Workshop การนำเสนอสินค้าของท่าน โดยวิทยากรจะเป็น Personal Consult ให้ทุกท่าน
- เรียนรู้จากประสบการณ์จริงและ Case Study ที่สามารถนำมา Apply ได้ทันที ซึ่งอยู่นอกตำราการบริหารการขาย
- Highlight ท่านจะได้บทสรุปและเข้าใจอย่างถ่องแท้ว่า ทำไมการพัฒนาทีมขายที่ผ่านมาจึงไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร และท่านจะทราบวิธีการที่จะนำบทเรียนนี้ไปใช้ในชีวิตจริง

COURSE LEADER

ผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์สูง มีความชำนาญและทักษะในการสร้างแรงจูงใจให้กับทีมงานขายจนได้รับการยอมรับในเรื่องการพัฒนาทีมขายให้มีความสามารถในการเพิ่มยอดขายได้ในเวลาเพียงข้ามคืน ท่านได้รับการยกย่องจากผู้ที่เป็นศิษย์กล่าวขวัญว่า “หลักสูตรของอาจารย์เป็นหลักสูตรการเพิ่มยอดขายมหัศจรรย์” ท่านมีความเชี่ยวชาญอย่างยิ่งในด้านการหา Selling Point นำมาเพิ่มมูลค่า Value Added สร้างเป็น Sales Talk อันทรงพลัง ช่วยให้อันตรงพลัง ช่วยให้อันตรงพลัง สามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างเหลือเชื่อ



FOR GROUP OF 10
OR MORE

**Train More People
With Less Money**

Tailor-made program for
your team with the best cost

FOR ENQUIRIES & REGISTRATION:



CALL: 02 656 1518 (Auto Line)
HOTLINE: 062 232 0405