โปรแกรมการสัมมนา

คอร์สการตลาดและการขายแบบมืออาชีพ

ลงทะเบียน / รับเอกสาร

09.00 – 10.30 บรรยาย **“การตลาดยุคใหม่”**

การตลาดยุคใหม่ / สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ถูกต้อง / 4 C’s มาแทนที่ 4 P’s / MARKETING MIX / สถิติผู้ใช้ดิจิทัลทั่วโลก/ หลักที่ต้องรู้ก่อนวางกลยุทธ์ให้ธุรกิจสำเร็จบนโลกดิจิตอล!! / วิเคราะห์ขั้นตอน CUSTOMER JOURNEY / ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อสินค้า บริการทางออนไลน์ / ประเภทของลูกค้า / ความคาดหวังของลูกค้า / การค้นหาความคาดหวังของลูกค้า / ความคาดหวังเกิดขึ้นได้อย่างไร

10.30 – 10.45 พักดื่มน้ำชา – กาแฟ

10.45 – 12.00 บรรยาย **“เทคนิคการเพิ่มยอดขาย”**

การเพิ่มยอดขายจากหน้าร้าน / ทำอย่างไรให้ลูกค้าเข้าร้าน / ทำอย่างไรให้ลูกค้าจะซื้อของ / ส่งเสริมการขายเพื่อให้ซื้อมากขึ้น / เร่งการตัดสินใจ / มัดใจให้ซื้อซ้ำ / การเพิ่มยอดขายโดยทีมขาย/แนวคิดเรื่องการขาย / คุณสมบัติของพนักงานขายที่ดี (แบบลูกทุ่ง) / คุณสมบัติของ / พนักงานขายชั้นเยี่ยม (แบบลูกกรุง) / คุณสมบัติของพนักงานขายแบบมืออาชีพ (แบบสากล)

12.00 – 13.00 รับประทานอาหารกลางวัน

13.00 – 14.00 บรรยาย **“เทคนิคการเพิ่มยอดขาย” (ต่อ)**

การเตรียมความพร้อมก่อนการขาย / ความพร้อมด้านร่างกาย – จิตใจ / ความพร้อมด้านความรู้ / ขั้นตอนการขาย (หน้าร้าน) / ขั้นตอนการขาย (กรณีไปพบลูกค้า) / เทคนิคการปิดการขาย / ข้อควรคำนึงถึงการขาย / การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าของนักขาย / การเพิ่มยอดขายโดยการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า / แนวทางในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า)

14.00 – 14.30 บรรยาย **“การบริการที่ประทับใจ” (เอกชน)**

เพื่อให้มีทัศนคติที่ดีในการบริการ สร้างจิตสำนึกในการบริการที่ดี (การตลาดยุคใหม่ / การบริการเป็นเลิศนั้นดีอย่างไร / คุณลักษณะของการบริการที่ดี การสร้างความประทับใจก่อนให้บริการ / การสร้างความประทับใจขณะให้บริการ การสร้างความประทับใจในครั้งต่อๆ ไป / การสร้างความประทับใจเมื่อลูกค้าไม่พอใจ / ข้อห้ามในการให้บริการ)

14.30 – 14.45 ดื่มน้ำชา – กาแฟ

14.45 – 16.00 บรรยาย **“พลังสู่ความสำเร็จ”**

เพื่อให้ มีเป้าหมายในการทำงาน รักงานที่ทำ รักเพื่อนร่วมงาน มีพลังและกำลังใจในการทำงาน ทำให้มีความสุข และประสบความสำเร็จทั้งในการทำงาน และในชีวิตส่วนตัว

สรุปการสัมมนา / ปิดการสัมมนา

Sukitthaitalk