

## หลักสูตรปิดการขายทางออนไลน์ ด้วยเทคนิคการตลาด (Online closing sales Techniques with marketing mix)

### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันการขายสินค้าและบริการในทุกวันนี้ไม่มีใครปฏิเสธว่า การขายช่องทางออนไลน์ เป็นช่องทางที่สำคัญที่สุดในยุคนี้ เพราะเป็นช่องทางที่ไม่ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิศาสตร์ระหว่างร้านค้ากับลูกค้าอีกแล้วในปัจจุบัน หากแต่ร้านค้ากับลูกค้าสามารถติดต่อซื้อขายสินค้าและบริการได้เพียงแค่ปลายนิ้วสัมผัสโทรศัพท์มือถือเท่านั้น แต่การขายช่องทางออนไลน์ก็ยังคงมีปัญหาและอุปสรรคที่แตกต่างจากการขายสินค้าแบบ Face To Face ในอีกรูปแบบหนึ่ง ดังนั้นจึงทำหลักสูตรนี้ขึ้นมาเพื่อเสริมศักยภาพนักขายที่ใช้การขายและการตลาดออนไลน์เป็นหลัก และทำให้ลูกค้าไว้วางใจในแอดมินเพจ ไม่ว่าจะเป็นการขายผ่าน Facebook for Business หรือ ผ่าน เว็บไซต์ของบริษัท ให้ผลงานการขายประสบความสำเร็จ

### วัตถุประสงค์

- ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และสามารถวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคการปิดการขายออนไลน์ของตนเองได้
- ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจศาสตร์แห่งการขาย
- ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจเกร็ดความรู้ก่อนจะเริ่มการขายออนไลน์
- ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจการสร้าง Personal Branding ในโลกออนไลน์
- ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 4Ps และ 7Ps
- ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจเทคนิคการค้นหา Pain Point ด้วย วิธี SPIN Selling
- ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และได้ฝึกการวิเคราะห์ Pain Point เบื้องต้นตาม Case Study
- ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจเทคนิคปิดการขายลูกค้าออนไลน์

### กลุ่มเป้าหมาย

- พนักงานขายหรือที่เกี่ยวข้องกับการประสานงานลูกค้า
- พนักงานส่งเสริมการตลาด หรือส่วนเกี่ยวข้อง
- บริษัทฯ หรือธุรกิจ ที่ต้องการพัฒนาพนักงาน

### ระยะเวลาการอบรม

1 วัน / 6 ชั่วโมง 9.00 น. - 16.00 น.

**กำหนดการและหัวข้อการอบรม\***

เวลา	หัวข้อ	รายละเอียดโดยย่อ
09.00-09.15	วิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคการปิดการขายออนไลน์ของคุณ	บรรยายแนะนำ ทบทวนความรู้ และปัญหาด้านการขาย
09.15-9.45	ศาสตร์แห่งการขาย	บรรยายแนะนำให้ความรู้ศาสตร์แห่งการขาย
9.45-10.00	เกร็ดความรู้ก่อนจะเริ่มการขายออนไลน์	เสริมแทรกเรื่องการขายออนไลน์
10.00-10.30	การสร้าง Personal Branding ในโลกออนไลน์	บรรยาย แนะนำ และความสำคัญเรื่องแบรนด์
10.30-11.00	ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 4Ps และ 7Ps	พื้นฐานงานขายและการตลาดที่สำคัญ
11.00-12.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pain Point คืออะไร ?</li> <li>• เทคนิคการค้นหา Pain Point ด้วย วิธี SPIN Selling</li> </ul>	บรรยายเรื่อง Pain point และผสมผสานเทคนิค SPIN Selling
12.00-13.00	พักกลางวัน	
13.00-14.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SPIN Selling คืออะไร ?</li> <li>• ตัวอย่างการใช้บทการตั้งคำถามแบบ SPIN Selling กับการขายสินค้าออนไลน์</li> </ul>	ทำความเข้าใจเรื่อง SPIN Selling และเรียนรู้แบบอย่างวิธีการนำไปใช้ในการขาย
14.00-14.30	ฝึกวิเคราะห์ Pain Point เบื้องต้นตาม Case Study	Workshop ฝึกปฏิบัติ
14.30-15.00	ฝึกเขียนบทการตั้งคำถามแบบ SPIN Selling เพื่อค้นหา Pain Point ตาม Case Study	Workshop ฝึกปฏิบัติ
15.00-15.40	เทคนิคปิดการขายลูกค้าออนไลน์	เนื้อหาบรรยาย และ Workshop ฝึกปฏิบัติ
15.40-16.00	สรุป และ Q&A	

\*หลักสูตรอาจมีการเปลี่ยนแปลง เพื่อพัฒนาอยู่เสมอ และแทรกจังหวะผ่อนคลายสนุกสนานให้ไม่น่าเบื่อ

\*มีพักเบรกตามเหมาะสม ปกติ 10.30, 14.30 น.

## รูปแบบการอบรมสัมมนา

1. อบรมภายใน In-house Training
2. สถานที่ห้องประชุมมีเครื่องฉายสไลด์/Projector, ไมโครโฟน, เครื่องขยายเสียง
3. จัดโต๊ะคลาสรูม หรือ เธียเตอร์ (Classroom / Theatre)
4. การบรรยาย 60 %
5. กิจกรรมกลุ่ม / ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 40%

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- เข้าใจในบทบาทและการทำงานเชิงรุก
- ได้เรียนรู้เทคนิคการขายใหม่ ๆ
- เข้าใจขั้นตอนในการขายแต่ละขั้นตอนอย่างละเอียด การนำเสนอ ตลอดจนสามารถปิดการขายได้
- เข้าใจในหลักการโน้มน้าวใจลูกค้าให้เป็นลูกค้าเราได้
- ได้ใช้เทคนิคการขายเพื่อปิดการขาย และเพิ่มยอดขายได้
- พัฒนาและเพิ่มยอดขายให้กับองค์กร

## วิทยากร

[อ.เอ - รัชเดช อติกนิษฐ](#) (อุประวัติวิทยากร)