

“เราตั้งใจทำทุกคอร์สให้ออกมาดีที่สุด  
เพื่อให้ได้ผลลัพธ์กับท่านมากที่สุด”

ศุภกร บุญเจือ (อาจารย์โทนี่)  
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทีม ซัดเซส จำกัด



## การอบรม

# “NEW SELLING SUCCESS”

## สูตรสำเร็จการขายอย่างเป็นระบบ

หลักสูตร 1 วัน

### ผลลัพธ์จากการอบรม

- พนักงานขายเข้าใจหน้าที่ บทบาท และหลักการของ **MODEL NEW SELLING SUCCESS** ที่นำไปสู่การเป็นนักขายระดับ **TOP SALES**
- พนักงานขายแต่ละท่านสามารถหาสัดได้ด้วยตัวเองมากขึ้น โดยคาดว่าจะเพิ่มจำนวนสัดจากพนักงานขายได้สองเท่าหลังฝึกอบรม
- พนักงานขายมีการนำเสนอลูกค้าได้อย่างมืออาชีพ และสามารถหาผู้สนับสนุนในองค์กรลูกค้าได้
- พนักงานขายเพิ่มอัตราส่วนการชนะงาน (**WIN RATE**) จากปัจจุบันที่ทำได้ โดยใช้หลักการเจรจาต่อรอง และการปิดการขายที่ได้จากการฝึกอบรมไปใช้
- พนักงานขายจะใช้เวลาน้อยลงในวงจรปิดการขาย (**SALES CYCLE**)

## หัวข้อการอบรม

- การค้นหาสัดใหม่ให้ได้สม่ำเสมอ และเรียนรู้วิธีการคัดกรองสัด ทำ WORKSHOP เขียน SALES SCRIPT ทำ ROLE PLAY ฝึกทำ COLD CALL
- เรียนรู้วิธีการนำเสนอที่ทรงพลังเพื่อที่จะสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า ทำ WORKSHOP การเตรียมพร้อมก่อนนำเสนอ ทำ ROLE PLAY การนำเสนอต่อผู้บริหาร
- วิธีหาผู้สนับสนุนในองค์กร และการดีลกับทีมผู้มีอำนาจตัดสินใจ ทำ WORKSHOP การหาผู้สนับสนุนของท่านในองค์กรลูกค้า ทำ ROLE PLAY การวิเคราะห์โปรเจกต์ที่กำลังดีลอยู่
- วิธีการเจรจาต่อรองกับลูกค้าในแบบที่ท่านไม่ได้เสียผลประโยชน์ วิธีการปิดการขายให้เร็วมากขึ้น การเพิ่มอัตราส่วนการชนะโปรเจกต์ (**WIN RATE RATIO**) ทำ WORKSHOP การเจรจาด้านราคากับลูกค้า ทำ ROLE PLAY การปิดการขายที่โต๊ะเจรจากับลูกค้า
- วิธีการสร้างรายได้จากลูกค้าปัจจุบันทำให้พวกเขาซื้อเพิ่มขึ้น และการขอ REFERRAL ทำ WORKSHOP คุยกับลูกค้าปัจจุบันอย่างไรให้มีประสิทธิภาพ ทำ ROLE PLAY การเข้าไปขายซ้ำกับลูกค้า
- หลักการปฏิบัติสำหรับ 1 เดือนข้างหน้าเพื่อมุ่งหน้าสู่การเป็นท็อปเซลส์โดยใช้ MODEL NEW SELLING SUCCESS



“**ฟรี** ใ้ช้ขิงสำหรับผู้จัดการหนึ่งครั้งหลังฝึกอบรม”



ตัวอย่าง TESTIMONIAL จากผู้เรียน

ตัวอย่าง การสอน IN-HOUSE



Tel : 063-5989799



E-mail : tony@teamsuccess.co.th



เริ่มคอร์สสอนฟรีได้ที่ : <https://sellingsuccess.co/>



Line : @mastertony



TEAM SUCCESS

“เราตั้งใจทำทุกคอร์สให้ออกมาดีที่สุด เพื่อให้ได้ผลลัพธ์กับท่านมากที่สุด”

ศุภกร บุญเจือ (อาจารย์โทนี่)  
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทีม ซิคเซส จำกัด



## การอบรม

“MODERN CONSULTATIVE SELLING”  
ขายเชิงที่ปรึกษาในยุคใหม่ให้ได้ใจลูกค้า  
สอนโดยผู้แปลหนังสือ



หลักสูตร 1 วัน

THE CHALLENGER SALE  
พบกับฉบับภาษาไทยภายในปี 2023 นี้

### ผลลัพธ์จากการอบรม

- พัฒนานักขายทั่วไปสู่การเป็นนักขายเชิงที่ปรึกษายุคใหม่
- ทราบความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าได้มากขึ้น เพื่อนำเสนอได้เหมาะสมที่สุด
- รู้หลักการของการวางตัวเป็นผู้เชี่ยวชาญ (EXPERT) เพื่อให้ง่ายขึ้นต่อการชนะงาน
- เข้าควบคุมโปรเจกต์ได้ และสื่อสารกับผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อเปิดโอกาสในการชนะงาน
- รู้หลักการเจรจาต่อรองแบบนักขายที่ปรึกษาเพื่อใช้ในการชนะงานได้มากขึ้น



## หัวข้อการอบรม

- ประเภทของนักขาย และบุคลิกภาพแบบไหนที่จะเป็นผู้ชนะในยุคนี้
- FRAMEWORK การเป็นนักขายเชิงที่ปรึกษาในยุคใหม่
- 4 ขั้นตอนการถามคำถามเชิงลึกกับลูกค้าเพื่อทราบความต้องการที่แท้จริง
- หลักการสำหรับการวางตัวเป็นผู้เชี่ยวชาญ (EXPERT)
- 3 วิธีการชนะงานสำหรับนักขายเชิงที่ปรึกษามีอาชีพ
- เทคนิคการเจรจาต่อรองขั้นเทพแบบ WIN-WIN ทั้งสองฝ่ายคนขายกับลูกค้า



ตัวอย่าง TESTIMONIAL จากผู้เรียน   
ตัวอย่าง การสอน IN-HOUSE

“ฟรี” ใ้ช้ข้ิงสำหรับผู้จัดการหนึ่งครั้งหลังฝึกอบรม”

“เราตั้งใจทำทุกคอร์สให้ออกมาดีที่สุด  
เพื่อให้ได้ผลลัพธ์กับท่านมากที่สุด”

ศุภกร บุญเชื้อ (อาจารย์โทนี่)  
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทีม ซัดเซส จำกัด



## การอบรม

### “ACCOUNT BASED MARKETING” (ABM)

เข้าหลักสูตรที่โฟกัส เพิ่มรายได้เป็นสองเท่าด้วย ABM สอนโดยผู้มีประสบการณ์จริงมากกว่า 5 ปี  
ในการนำ ABM มาใช้กับการบริหารธุรกิจ ในไทยแล้วเห็นผลลัพธ์ได้ในเดือนแรกที่ได้นำไปใช้

### หลักสูตร 1 วัน



### ผลลัพธ์จากการอบรม

- เพิ่มยอดขายด้วยหลักการตลาดที่แตกต่างจากคู่แข่งด้วย ABM
- ได้วิสัยทัศน์แผนการขาย การตลาดสำหรับธุรกิจที่มีมูลค่าสูง แต่จำนวนลูกค้าไม่มาก
- ได้วิธีการโฟกัสขายที่ถูกต้องไปที่ลูกค้าที่ต้องการด้วยการทำ ACCOUNT PLANNING
- ได้หลักการในการจัดการกับ CYCLE การดีลค่อนข้างยาวให้ปิดการขายได้สิ้นลง
- ลดปัญหาการเลิกใช้งานจากลูกค้า (CHURN RATE) และเพิ่ม RETENTION RATE
- การทำงานร่วมกันเป็นทีมที่ดีขึ้นระหว่างฝ่ายขายกับฝ่ายการตลาด

## หัวข้อการอบรม

- ความสำคัญของการทำ ABM โดยเฉพาะกับสินค้ามูลค่าสูงและธุรกิจ B2B
- ขั้นตอนของการนำ ABM ไปใช้ในองค์กร และการตั้งทีมงานที่เกี่ยวข้อง
- การสร้าง IDEAL CUSTOMER PROFILE (ICP) สำหรับการโฟกัสลูกค้า
- การทำ ACCOUNT SELECTION AND PLANNING ระหว่างทีมการตลาดกับทีมการขาย
- การวัดผลจากการเริ่มทำ ABM ในทั้งในมุมมองของการตลาด และการขาย
- เทคนิคที่จะสานต่อธุรกิจกับลูกค้า (RETENTION) ให้อยู่ยาวนาน และการลด CHURN RATE
- เครื่องมือ และเทคโนโลยีที่จะช่วยในการทำ ABM ให้สำเร็จได้เร็วขึ้น



“ฟรี” โค้ชชิ่งสำหรับผู้จัดการหนึ่งครั้งหลังฝึกอบรม”



ตัวอย่าง TESTIMONIAL จากผู้เรียน

ตัวอย่าง การสอน IN-HOUSE



Tel : 063-5989799



E-mail : tony@teamsuccess.co.th



เรียนคอร์สออนไลน์ได้ที่ : <https://sellingsuccess.co/>



Line : @mastertony



“เราตั้งใจทำทุกคอร์สให้ออกมาดีที่สุด เพื่อให้ได้ผลลัพธ์กับท่านมากที่สุด”

ศุภกร บุญเจือ (อาจารย์โทนี่)  
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทีม ซีคเอส จำกัด



## การอบรม

“EFFECTIVE TELE SALES FOR HIGH PRICE PRODUCT”

“ปิดการขายสินค้ามูลค่าสูงได้ง่าย”

หลักสูตร 1 วัน

## ผลลัพธ์จากการอบรม

- **TELE SALES** เข้าใจหน้าที่ บทบาท และหลักการของ **MODEL NEW SELLING SUCCESS FOR TELESALERS** ที่นำไปสู่การเป็นนักขายระดับ **TOP SALES**
- **TELE SALES** แต่ละท่านสามารถหาสิดได้ด้วยตัวเองมากขึ้น โดยคาดว่าจะเพิ่มจำนวนสิดจาก **TELE SALES** ได้มากขึ้นหลังฝึกอบรม
- **TELE SALES** มีหลักการเตรียมตัวที่ดีที่จะนำไปใช้ในการโทรหาลูกค้าในแต่ละวัน โดยคาดว่าจะทำจำนวนการโทรที่มากขึ้นหลังฝึกอบรม
- **TELE SALES** สามารถที่จะทำนัดประชุมกับลูกค้าได้มากขึ้น
- **TELE SALES** มีการนำเสนอ **VIRTUAL SELLING** ให้กับลูกค้าได้ด้วยตัวเอง
- **TELE SALES** รู้หลักการติดตามงานลูกค้าโดยที่ไม่ได้ออกไปเจอลูกค้าด้วยตัวเอง
- **TELE SALES** รู้หลักการปิดการขายที่จะต้องทำงานร่วมกับทีมงานในองค์กร หรือบริษัทคู่ค้า
- **TELE SALES** เพิ่มอัตราส่วนการชนะงาน (**WIN RATE**) จากปัจจุบันที่ทำได้ โดยใช้หลักการเจรจาต่อรอง และการปิดการขายที่ได้จากการฝึกอบรมไปใช้
- **TELE SALES** จะใช้เวลาน้อยลงในวงจรปิดการขาย (**SALES CYCLE**)



## หัวข้อการอบรม

- การเตรียมตัวก่อนคุยกับลูกค้า วิธี RESEARCH ข้อมูลลูกค้า ทำ WORKSHOP การใช้ SOCIAL MEDIA หาข้อมูลลูกค้า และ การเขียน SALES CALL SCRIPT
- การค้นหาสิดใหม่ให้ได้สม่ำเสมอ และเรียนรู้วิธีการคัดกรองสิด ทำ WORKSHOP วิธีหา CONNECTIONS ทำ ROLE PLAY ฝึกทำ COLD CALL กับลูกค้ามุ่งหวัง
- เรียนรู้วิธีการทำนัดประชุมกับลูกค้าให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย และทำนัดให้เร็วขึ้น ทำ WORKSHOP เขียน SCRIPT Q&A การทำนัดประชุม ทำ ROLE PLAY ฝึกทำนัดประชุมกับลูกค้ามุ่งหวัง ประสานงานกับฝ่ายทีมขายหน้างาน
- วิธีปิดการขายทางโทรศัพท์และ VIRTUAL ที่ทรงพลังที่สุด เรียนรู้หลักการเจรจาต่อรองกับลูกค้า ทำ WORKSHOP การเจรจาต่อรองกับลูกค้า ทำ ROLE PLAY การปิดการขายที่โต้เถียงกับลูกค้า
- วิธีการสร้างรายได้จากลูกค้าปัจจุบันทำให้พวกเขาซื้อเพิ่มขึ้น และการขอ REFERRAL ทำ WORKSHOP คุยกับลูกค้าปัจจุบันอย่างไรให้มีประสิทธิภาพ ทำ ROLE PLAY การโทรศัพท์ไปขายซ้ำ ปิดการขายกับลูกค้า
- หลักการปฏิบัติสำหรับ 1 เดือนข้างหน้าเพื่อมุ่งหน้าสู่การเป็นท็อปเทเลเซลส์โดยใช้ MODEL NEW SELLING SUCCESS



ตัวอย่าง TESTIMONIAL จากผู้เรียน

ตัวอย่าง การสอน IN-HOUSE

“ฟรี” โค้ชชิ่งสำหรับผู้จัดการหนึ่งครั้งหลังฝึกอบรม



**“เราตั้งใจทำทุกคอร์สให้ออกมาดีที่สุด  
เพื่อให้ได้ผลลัพธ์กับท่านมากที่สุด”**

ศุภกร บุญเจือ (อาจารย์โทนี่)  
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทีม ซัคเซส จำกัด



## การอบรม

# “IDEA SELLING FOR NON-SALES”

## “นำเสนอไอเดียให้ทุกคนเข้าใจได้ง่ายๆ”

### หลักสูตร 1 วัน

## ผลลัพธ์จากการอบรม

- ลดความสูญเสียจากการเสียโอกาสพลาดเลือกโปรเจกต์ ๆ เพียงเพราะคนมีไอเดียดี ๆ แต่นำเสนอไม่เป็น ผู้บริหารเลยเลือกคนอื่น
- สร้างวัฒนธรรมของการมีส่วนร่วม ความรัก ความภาคภูมิใจในองค์กร แม้แต่พนักงานเล็ก ๆ ก็สามารถสื่อสารไอเดียดี ๆ ให้ผู้บริหารเข้าใจได้
- ทำให้แผนกหลังบ้าน เช่น แผนกวิศวกรรม แผนกไอที แผนกกฎหมาย และแผนกบัญชี สื่อสารให้แผนกอื่นเข้าใจได้ง่ายๆ นำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ
- ประหยัดเวลาในการประชุม โดยใช้การนำเสนอที่มีประสิทธิภาพนี้ จะทำให้ทุกฝ่ายเข้าใจได้เร็วขึ้น และลดเวลาการประชุมได้ประมาณ 15-30 นาทีต่อครั้ง
- เมื่อสื่อสารได้ชัดเจน โดยการนำเรื่องจากการนำเสนอขึ้นไปส่งต่อการทำงาน และแผนกอื่นปฏิบัติงานต่อไปได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น ก่อให้เกิดการเพิ่มรายได้ และผลกำไรของบริษัทที่มากขึ้น
- ลดการขัดแย้งกันภายในองค์กรที่เกิดจากความไม่เข้าใจกันในการนำเสนอ ส่งผลให้ขวัญกำลังใจพนักงานดีขึ้น และพนักงานทำงานกับบริษัทได้ยาวนานขึ้น

## หัวข้อการอบรม

- หลักการนำเสนอ IDEA SELLING ที่ประยุกต์จากบริษัทชั้นนำ โดยใช้หลักการของโครงสร้างการนำเสนอแบบ PROBLEM , SOLUTION , PLAN
- การทำ ONE PAGE SUMMARY เพื่อเตรียมตัวก่อนการนำเสนอ
- PROBLEM:การเล่าถึงปัญหาที่เกิดขึ้นในเชิงลึก โดยใช้หลักการ WHO, WHAT & WHEN , HOW MANY , HOW MUCH
- SOLUTION:อธิบายถึงวิธีแก้ปัญหาแบบสั้นกระชับ โดยใช้หลักการ WHAT , HOW OR VALIDATION , HOW ARE YOU BETTER
- PLAN:อธิบายถึงแผนการของเราในอนาคต โดยใช้หลักการ MODEL , GO TO CUSTOMER , TEAM
- เทคนิคในการนำเสนองานต่อแผนกอื่น ๆ ต่อผู้บริหาร ทั้งในแบบ VIRTUAL และ ONSITE โดยใช้หลักการของ NON-VERBAL และ VERBAL
- หลักการปฏิบัติสำหรับ 1 เดือนข้างหน้าเพื่อความสำเร็จของการนำเสนอให้กับพนักงานทุกแผนกในองค์กร เพื่อประสิทธิภาพสูงสุดในการสื่อสาร



**“ฟรี” โค้ชชิ่งสำหรับผู้จัดการหนึ่งครั้งหลังฝึกอบรม**



ตัวอย่าง TESTIMONIAL จากผู้เรียน

ตัวอย่าง การสอน IN-HOUSE



Tel : 063-5989799



E-mail : tony@teamsuccess.co.th



เรียนคอร์สออนไลน์ได้ที่ : <https://sellingsuccess.co/>



Line : @mastertony



TEAM SUCCESS

“เราตั้งใจทำทุกคอร์สให้ออกมาดีที่สุด เพื่อให้ได้ผลลัพธ์กับท่านมากที่สุด”

ศุภกร บุญเจือ (อาจารย์โทนี่)  
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทีม ซักเซส จำกัด



## การอบรม “NO CODING FOR MOBILE APPLICATION”

ฝึกเขียนแอปมือถือโดยไม่ต้องรู้เรื่องการโค้ด  
สอนโดย GLIDE EXPERT



คลิก

[HTTPS://WWW.GLIDEAPPS.COM/EXPERTS/SUPPAKORN-BUNCHUA](https://www.glideapps.com/experts/suppakorn-bunchua)

หลักสูตร 3 ชั่วโมง

## ผลลัพธ์จากการอบรม

- เสริมทักษะ UP SKILL สิ่งใหม่ๆ ให้กับพนักงานที่ไม่ใช่สายเทคนิค
- ฝึกเขียนแอปมือถืออย่างง่ายแบบที่ไม่ต้องมีความรู้เรื่องการเขียนโปรแกรม
- ก่อให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ RE SKILL และไอเดียในการคิด เพื่อต่อยอดใช้ในการทำงานของตัวเองได้
- ฝึกการทำงานกับอย่างเป็นทีม เพื่อร่วมกันสร้างแอปมือถือสำหรับทีมงานของตัวเอง
- เพิ่มทักษะการสื่อสาร ระหว่างทีมงาน และแผนก ลดความขัดแย้ง



## หัวข้อการอบรม

- สร้างแอปมือถืออย่างง่ายโดยใช้ GLIDE APPS โดยเข้าไปใช้งานได้ฟรี
- ตัวอย่างแอปมือถือที่สามารถสร้างได้โดยใช้ GLIDE APPS
- สอนวิธีสร้างแอปมือถือจาก TEMPLATE มากกว่า 100 รูปแบบ
- สอนการปรับแต่ง INTERFACE ของแอป โดยพาท้าเป็นขั้นเป็นตอน
- สอนการจัดการหลังบ้าน แก้ไขข้อมูลผ่าน GLIDE SHEET OR GOOGLE SHEET
- การแชร์แอปให้ผู้อื่นใช้งาน โดยไม่ต้องผ่าน APP STORE / PLAY STORE
- กิจกรรมกลุ่ม ร่วมกันสร้างแอปเชิงสร้างสรรค์ในแบบที่ต้องการ
- ให้การบ้านแต่ละบุคคลได้ฝึกทำแอปมือถือส่งงานมาให้ผู้สอนตรวจได้



ตัวอย่างการใช้ GLIDE ทำแอปมือถือ  
[HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/@APPDITHAI8236](https://www.youtube.com/@APPDITHAI8236)



“**ฟรี** ตรวจสอบ GLIDE APPS ของผู้เรียนให้หนึ่งครั้งหลังฝึกอบรม”



Line : @mastertony



E-mail : tony@teamsuccess.co.th



เว็บไซต์สอนฟรีได้ที่ : <https://sellingsuccess.co/>



Tel : 063-5989799



# ประวัติวิทยากร และที่ปรึกษา

## ศุภกร บุญเจือ ( โทนี่ )

SUPPAKORN BUNCHUA ( TONY )  
TRAINER, CONSULTANT, COACH , MENTOR

โทนี่ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี  
คณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
และในระดับปริญญาโท คณะการจัดการเทคโนโลยี  
สารสนเทศ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (ABAC)

### CUSTOMERS TESTIMONIAL

[HTTPS://TEAMSUCCESS.CO.TH/](https://teamsuccess.co.th/)



## ประวัติ และประสบการณ์ โดยสรุปของโทนี่

โทนี่เป็นกรรมการผู้จัดการของบริษัท ทีม ซัคเซส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการด้านการฝึกอบรม **SOFT SKILL** และที่ปรึกษาทางด้านธุรกิจ โดยมีความเชี่ยวชาญเป็นพิเศษสำหรับธุรกิจแบบ **B2B** โดยได้รับการตอบรับอย่างดีจากลูกค้าตั้งแต่ธุรกิจ **STARTUP** ไปจนถึง **CORPORATE** อาทิเช่น บริษัท ฟรีโซล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) , SINO S-TECH LIMITED , SEEKSTER CO., LTD. , BIZCUIT SOLUTION CO. LTD , CODIUM COMPANY LIMITD , ZIPEVENT , DEMETER ICT และมากกว่าหลายสิบบริษัทชั้นนำ

ก่อนหน้านี้ โทนี่มีประสบการณ์ในการทำงานกับบริษัทข้ามชาติหลากหลายเป็นระยะเวลา **20 ปี** อาทิเช่น IBM , SCHNEIDER ELECTRIC , HUAWEI TECHNOLOGIES, VEEAM SOFTWARE , SAGE SOFTWARE, ZENDESK, INFOBIP ซึ่งได้ทำงานบทบาททางด้านพนักงานขาย และผู้จัดการทีมงานขาย โดยมีกลุ่มลูกค้าในบริษัทที่หลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรมตั้งแต่กลุ่ม กลุ่ม SME จนถึง ENTERPRISE

โทนี่ มีความมุ่งมั่นที่จะแบ่งปันความรู้ด้านการพัฒนาตัวเอง ความรู้ด้านธุรกิจให้กับคนไทย ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการจัดคอร์สฝึกอบรมด้านการพัฒนาศักยภาพของตัวเอง อาทิเช่น คอร์สทางด้าน **SOFT SKILL** การขาย เพื่อเพิ่มผลลัพธ์ด้านยอดขาย , หลักสูตร **IDEA SELLING FOR NON-SALES** เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการสื่อสารสำหรับพนักงานสายเทคนิค , การใช้เทคโนโลยีด้าน **IT** มาใช้ในธุรกิจเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ และการให้คำปรึกษากลยุทธ์ด้านการขาย และการตลาด โดยโทนี่จะโค้ชซึ่ง และแนะนำผู้บริหารถึงวิธีการและกลยุทธ์เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ และความสำเร็จของธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว



### FACEBOOK PAGE

สูตรสำเร็จการขาย โดยอาจารย์โทนี่

[HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/MASTERTONYSELLINGSUCCESS](https://www.facebook.com/mastertonysellingsuccess)



### บทความและคอร์สออนไลน์ ของอาจารย์โทนี่ด้านการขายและธุรกิจ

[HTTPS://SELLINGSUCCESS.CO/](https://sellingsuccess.co/)





**REFERENCE**

ของลูกค้าที่ให้ความ  
ไว้วางใจกับบริการของเรา  
และได้ผลลัพธ์ที่น่าชื่นใจ



ผมใช้บริการของ TEAM SUCCESS ทั้งส่วนของกราฟ B2B LEADS ใหม่ และให้ทีม SALES ของเราได้ฝึกอบรม SOFT SKILLS ด้านการ  
ขาย เพื่อเป็นกำลังของทางลูกค้าใหม่ และ พัฒนาศักยภาพของทีม  
**MR.CHATCHANART JIRATORNSIRIKUL (JOEZ) - CEO AT SEEKONE HOLDING**

ตอนนี้บริษัทผมกำลังเติบโต ผมจึงไม่สามารถใช้แค่สัญญาอนุญาตในการขายในการบริหารทีมอีกต่อไป เมื่อผมได้รับคำปรึกษาจาก  
อาจารย์โทนี่ เราได้โครงสร้างทีมงานขายที่ทันสมัยมากขึ้น ได้กระบวนการขายที่เป็น GLOBAL FRAMEWORK ด้วย SELLING SUCCESS  
MODEL ได้เทคนิคในการทำให้ WIN RATE เรายกขึ้น 5% ที่ทำให้เราปิดการขายได้ในเวลาที่สั้นลง และได้ DEAL SIZE ในกระยะงานที่  
ใหญ่มากขึ้นด้วย  
**DR.VARANYU SUCHIVORAPHANPONG - CEO AT DEMETER ICT CO., LTD.**

เราอยากหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ COLD CALLING ซึ่งอาจารย์โทนี่ได้สอนหลักการ หรือ WORKSHOP ROLE PLAY ให้  
พนักงานขายของเราได้ฝึกซ้อม จนเรานับใจว่า พนักงานขายเราจะหาคู่ค้าใหม่ได้เป็นอย่างดี และเพิ่ม SALES PIPELINE ให้น่า  
ขึ้นอีก  
**MR.PAROTE DENSKOON - CEO & CO-FOUNDER AT ZIPEVENT**



**CUSTOMERS TESTIMONIAL**  
[HTTPS://TEAMSUCCESS.CO.TH/](https://teamsuccess.co.th/)

# เกี่ยวกับบริษัท ทีม ซัคเซส จำกัด

เราเป็นบริษัทคนไทยที่ให้บริการ **B2B SALES AGENCY** เข้ามาช่วยลูกค้าในด้านการขายแบบครบวงจร  
**(END-TO-END)** ตั้งแต่บริการหาผลิตภัณฑ์ บริการนัดประชุม บริการจัดฝึกอบรมด้านการขายโดยวิทยากร  
ผู้เชี่ยวชาญงานขาย **B2B** เพื่อสอนเทคนิคในการติดตามการขาย การเจรจาต่อรองไปจนถึงปิดการขาย  
รวมถึงบริการด้านที่ปรึกษาด้านการขาย **(SALES CONSULTANT)** ที่จะรวมนำบริการทุกด้าน  
ของเราไปให้กับลูกค้า

อ่านเกี่ยวกับประโยชน์ของบริการเราเพิ่มเติมได้ที่



**บริการหลักที่เราให้กับลูกค้า ได้แก่**

- ติดต่อแพลตฟอร์ม เป็น **DATABASE ONLINE** ที่รวบรวมรายชื่อผู้ติดต่อจากบริษัทต่างๆ กว่า 1 แสนรายชื่อ เพื่อให้ลูกค้ามาค้นหาได้
- บริการหา **CONTACT POINT** โดยใช้พนักงานเราในการค้นหาให้ตามความต้องการของลูกค้า
- บริการทำนัดหมายประชุม
- จัดฝึกอบรม **IN-HOUSE** และ **PUBLIC COURSE**
- ที่ปรึกษาด้านธุรกิจ และงานขาย

ที่อยู่ ห้อง 526 ชั้น 5 อาคารเพทาชิส  
ตึกทรูดีจิตอลพาร์ค ถนน สุขุมวิท  
เขต พระโขนง กรุงเทพฯ  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0115563024791

**FACEBOOK PAGE**  
สูตรสำเร็จการขาย โดยอาจารย์โทนี่  
[HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/MASTERTONYSELLINGSUCCESS](https://www.facebook.com/mastertonySELLINGSUCCESS)



**บทความและคอร์สออนไลน์**  
ของอาจารย์โทนี่ด้านการขายและธุรกิจ  
[HTTPS://SELLINGSUCCESS.CO/](https://sellingsuccess.co/)

