

ปิดการขายได้คือ

รวย

ผมจะทำให้คุณเป็น **เบอร์ 1**

ในวงการของคุณ

อาจารย์โทนี่ เทพการขาย

ผู้เชี่ยวชาญการขายกว่า 20 ปี



COURSE OUTLINE

Unlock 10X Success

Unlock 10X Sales Success

ปลดล็อกยอดขาย

ทะยาน 10 เท่า ได้ ใน 1 วัน

ได้ขั้นตอนการขายเป็นระบบจาก
Global Sales Framework ระดับโลก
พร้อมเรียนรู้จากประสบการณ์จริงของผู้สอน
มากกว่า 20 ปี ผ่านเวิร์คชอป บทบาทสมมุติ

รับ Talk sheet script ที่เหมาะกับธุรกิจของคุณ
ตั้งแต่การเปิดบทสนทนา การนำเสนอ การติดตามงานกับ
ลูกค้า และการปิดการขาย

มี Follow up session หลังการสอน
เพื่อติดตามผลลัพธ์การเปลี่ยนแปลง
รวมถึงให้คำแนะนำกับทางผู้บริหาร





Suppakorn Bunchua

Instructor

วิทยากร

อาจารย์โทนี่

ศุภกร บุญเจือ

- จบการศึกษาปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาโท
Technology Management
Assumption University (ABAC)
- เคยทำงานกับบริษัทข้ามชาติอย่าง IBM, Schneider
Electric, Veeam Software , Zendesk, Infobip
- ฝึกอบรมให้กับบริษัทชั้นนำมากกว่า 50 แห่ง
และสอนไปมากกว่า 1,000 คน
- ผู้ก่อตั้ง บริษัท ทีม ซัคเซส จำกัด
ให้บริการ Tele Sales Outsourcing
- คนไทยคนแรกที่ได้ Certified Silva Mind Method
สอนการทำสมาธิ เพื่อใช้ในการเพิ่มยอดขายทางธุรกิจ



Sales Training & Consultant



/thesellingsuccess

/@thesellingsuccess

/@sellingsuccess



063-598-9799

tony@teamsuccess.co.th

www.sellingsuccess.co


@mastertony

Trainer Experience

ตัวอย่างการสอน





 /thesellingsuccess

 /@thesellingsuccess

 /@sellingsuccess



 063-598-9799

 tony@teamsuccess.co.th

 www.sellingsuccess.co

 @mastertony

ผู้เขียนหนังสือขายดีในหมวดธุรกิจ

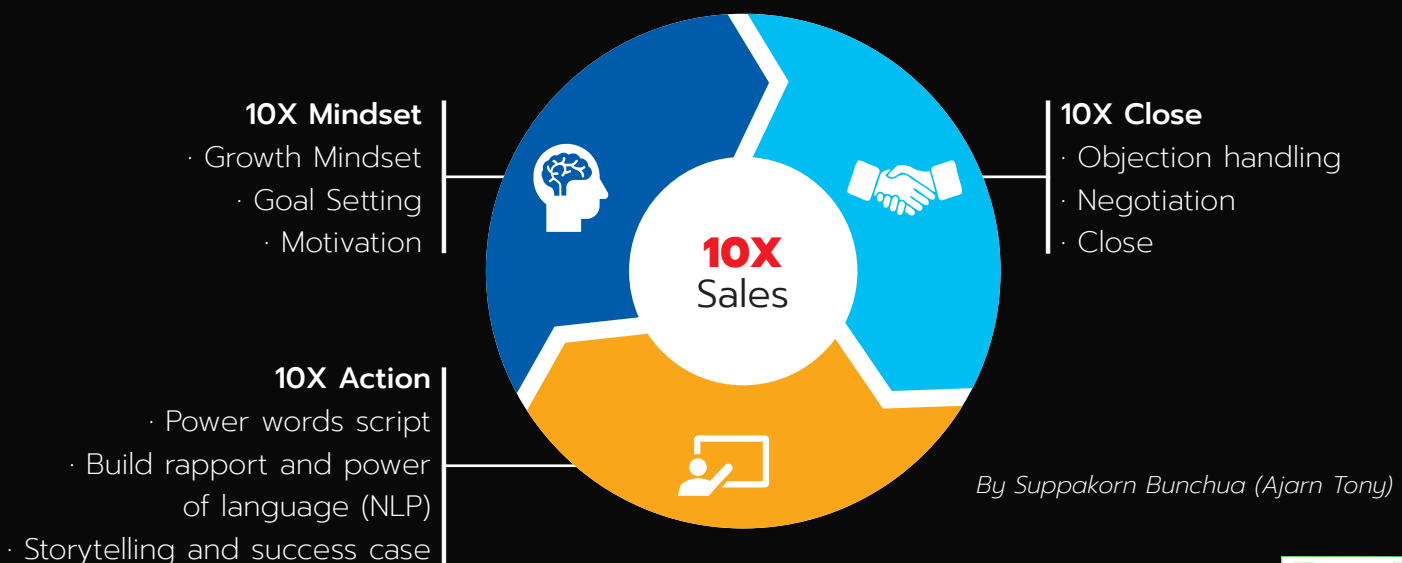
“
ขายสินค้าราคาสูง
ให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ
”

บอกวิธีการในการขายสินค้า
บริการในราคาที่สูง
โดยไม่ต้องลดราคาและเทคนิค
ทำให้มีลูกค้าประจำกลับมา
ซื้อสินค้าซ้ำกับเราได้อีก



"ระบบการขายที่มีประสิทธิภาพเท่านั้น
ที่ไม่แค่ทำให้ธุรกิจของคุณอยู่รอด แต่ยังเพิ่มยอดขายได้อีกเป็น 10 เท่า ได้"

Unlock 10X Sales Success ปลดล็อกยอดขาย ทะยาน 10 เท่า



/thesellingsuccess

/@thesellingsuccess

/@sellingsuccess



063-598-9799

tony@teamsuccess.co.th

www.sellingsuccess.co

@mastertony

บทที่ 1

10X MINDSET ปรับความคิด ผลลัพธ์เปลี่ยน

ขั้นตอนแรกในการสร้างยอดขาย 10X อยู่ที่กรอบความคิดของนักขาย
วัตถุประสงค์ของบทเรียนนี้เพื่อให้นักขายมีความคิดที่ถูกต้อง ตั้งเป้าหมายในการทำงาน
และ รู้เทคนิคการกระตุ้นตัวเองให้มีไฟ พลังทำงานในทุกๆวัน

Growth Mindset

- การสร้าง growth mindset ของนักขายที่ประสบความสำเร็จ รู้วิธีในการปลุกพลังตัวเองให้มีไฟ กระตือรือร้นในการทำงาน ไม่มีข้ออ้าง ไม่กลัวการปฏิเสธจากลูกค้า
- เทคนิคการพัฒนาตัวเองให้ดีขึ้นในแต่ละวัน เพื่อสะสมความสำเร็จเล็กๆ (small win) เพื่อก้าวไปสู่ชัยชนะที่ยิ่งใหญ่ต่อไป

Motivation

- 3 วิธีการปลุกพลังในตัวเองของนักขายในทุกๆ วัน โดยใช้หลักการของ NLP (neuro linguistic programming)
- Role play example การยกตัวอย่างการปลุกพลังให้มีไฟตลอดเวลา และการฝึกปฏิบัติ

Goal Setting

- ขั้นตอนการตั้งเป้าหมายของนักขายที่ได้รับการพิสูจน์แล้วจากผู้ประสบความสำเร็จทั่วโลก
- Group Workshop การตั้งเป้าหมาย และวางกิจกรรมที่จะไปให้ถึงยอดขายทุกวัน

ทั้งหมดนี้เรียกว่า

“การเริ่มต้นการขายอย่างมีกลยุทธ์”
(Strategic Selling)



บทที่ 2

10X ACTION สื่อสารให้โดนใจลูกค้า

ลูกค้าซื้อสินค้าและบริการของเราจากพนักงานขาย ไม่ใช่จากป้ายโฆษณาที่ลูกค้าเห็น
วัตถุประสงค์ของบทเรียนนี้เพื่อให้พนักงานรู้เทคนิคการสื่อสารเพื่อให้จับลูกค้าได้อยู่หมัด
ทราบเทคนิควิธีที่ทำให้ลูกค้าชอบพนักงานในทันที และลูกค้าอยากสนทนากันต่อ

Power words script (สร้างบทสนทนาที่ทรงพลัง)

- รวม 50 คำพูดที่ทรงพลังที่เหมาะสมกับธุรกิจของคุณ เพื่อนักขายจะนำไปใช้ได้ พร้อมทั้ง Talk sheet script ที่จะให้นักขายนำไปใช้ได้เพื่อการเปิดบทสนทนา ทั้งประโยคคำพูดใช้ตอนเจอตัวลูกค้า และแบบ chat online

NLP and Storytelling (การสร้างสายสัมพันธ์ และใช้การเล่าเรื่อง)

- ใช้หลักของ NLP (neuro linguistic programming) ในการสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าชอบพนักงานในทันทีที่เจอกันครั้งแรก

กิจกรรม Workshop ที่สนุก และได้สาระของการเล่าเรื่องเพื่อให้นักขายใช้ในการบิวอารมณ์ลูกค้าให้อยากซื้อ รวมถึงวิธีการใช้ review / success case อย่างถูกต้อง



บทที่ 3

10X CLOSE ปิดการขายขั้นเทพ

ขั้นตอนสุดท้ายในการสร้างยอดขาย 10X อยู่ที่เทคนิคที่ใช้ปิดการขาย
วัตถุประสงค์ของบทเรียนนี้เพื่อให้ นักขายรู้วิธีรับมือกับคำโต้แย้งจากลูกค้า
ใช้หลักการเจรจาต่อรองกับลูกค้า และปิดการขายให้ได้มากที่สุด

Objection Handling (การจัดการกับข้อโต้แย้ง)

เทคนิคการจัดการกับคำปฏิเสธที่ได้รับ
จากลูกค้าหลังจากการนำเสนอสินค้า และ
บริการ

พร้อมทั้งให้ Talk sheet script ที่นัก
ขายสามารถนำไปใช้ในการตอบกับลูกค้า
เพื่อนำไปสู่การปิดการขายได้ในทันที

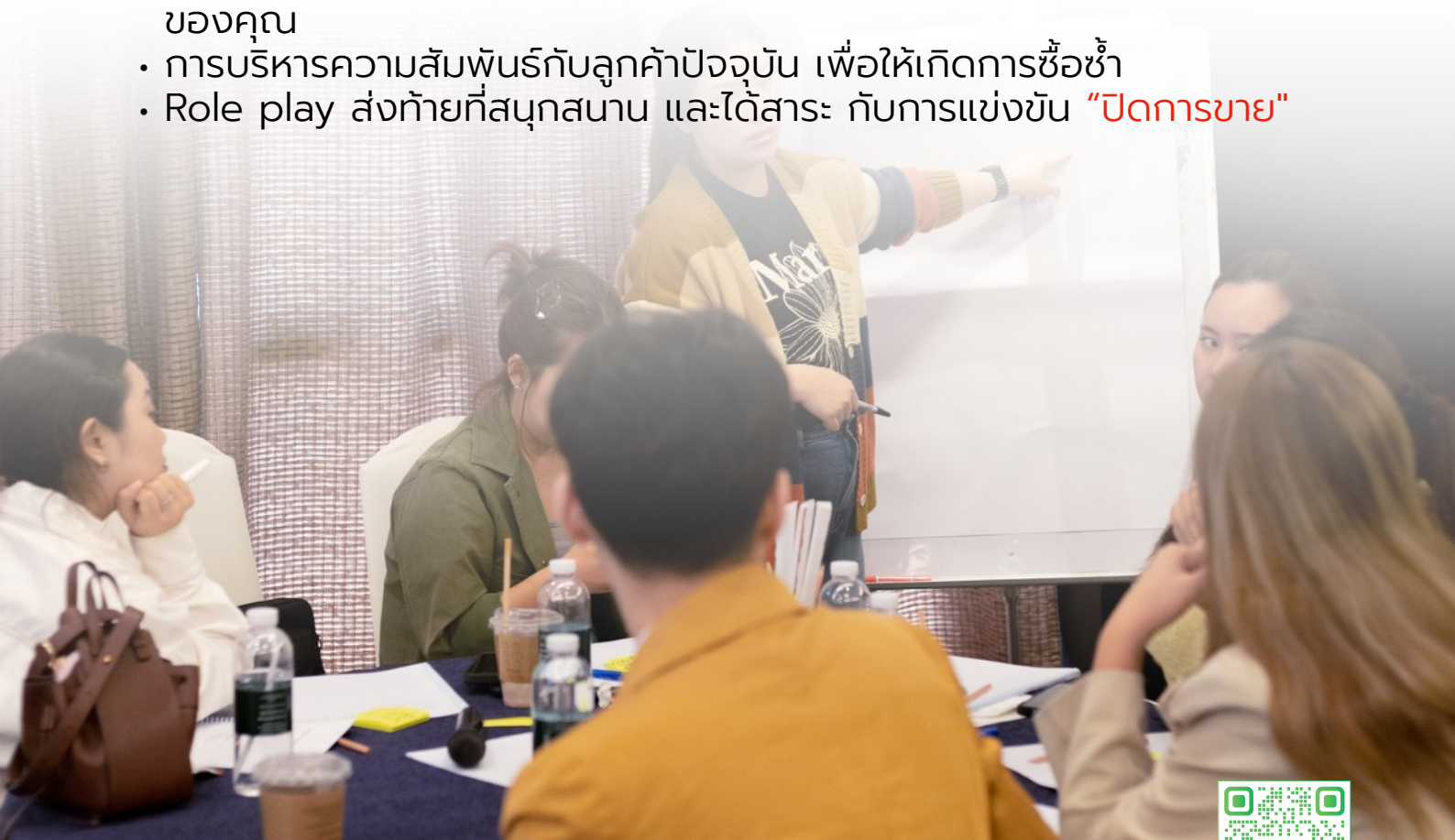
Negotiation (การเจรจาต่อรอง)

บทสนทนาที่จะใช้ในการเจรจาต่อรองกับ
ลูกค้าก่อนซื้อในสถานการณ์ต่างๆ และมี
workshop บทบาทสมมุติในการสนทนา
กับลูกค้า

- เทคนิคการเจรจาต่อรองแบบ win:win
- เทคนิคการเจรจาต่อรองแบบ proactive
- เทคนิคการเจรจาต่อรองแบบอ่านใจลูกค้าได้

บทเรียนนี้ยังมีเนื้อหาพิเศษอีกด้วย เช่น

- 7 เทคนิคการปิดการขายขั้นเทพ ซึ่งอาจารย์โทนี่จะปรับให้เหมาะสมกับธุรกิจของคุณ
- การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าปัจจุบัน เพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำ
- Role play ส่งท้ายที่สนุกสนาน และได้สาระ กับการแข่งขัน "ปิดการขาย"



บทสรุป

10X RESULT ผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นหลังฝึกอบรม

นี่คือผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นหลังจากการฝึกอบรมจากอาจารย์โทนี่
(ภายในระยะเวลา 1-2 เดือน ขึ้นอยู่กับนักขายและการติดตามงานของผู้บริหารด้วย)

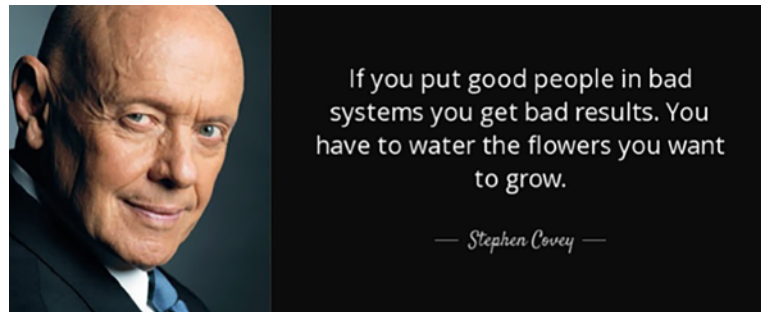
10X SALE

ปิดยอดขายได้ 10 เท่า ซึ่งเกิดจาก

- 10X Mindset สร้างกรอบความคิดของสุดยอดนักขายที่ได้รับการพิสูจน์มาแล้ว
- 10X Action นักขายมีการทักษะการสื่อสาร และการโน้มน้าวใจลูกค้าที่ยอดเยี่ยมเพื่อบิ้วอารมณ์ลูกค้าให้อยากซื้อ
- 10X Close เทคนิคปิดการขายขั้นสูงในหลากหลายสถานการณ์ และปรับให้เหมาะกับธุรกิจของคุณ

10X SYSTEM

สร้างวัฒนธรรมองค์กร “ระบบการขาย 10 เท่า” ซึ่งจะเป็นมาตรฐานที่ใช้ในการพัฒนาทักษะของพนักงานขายตั้งแต่อายุงานน้อยไปจนถึงระดับอาวุโส ให้สามารถปิดการขายได้เหมือนกัน



การติดตามผลลัพธ์หลังจากการฝึกอบรม

- ให้เครื่องมือ และ template ที่ใช้ในการติดตามผลจากพนักงานขาย
- นัดทำ Follow up session และโค้ชชิ่งให้กับผู้บริหารหลังฝึกอบรม
- สามารถเชิญอาจารย์โทนี่ให้เป็นปรึกษาในด้านการเพิ่มยอดขาย และการบริหารทีมงานขาย (ติดต่อพูดคุยกันในรายละเอียดได้ ราคาไม่รวมอยู่ใน package การฝึกอบรม)



Customer Review



“ปูกได้เรียนคอร์ส อาจารย์โทนี่ เคล็ดลับปิดการขายรายได้ 10 เท่า ซึ่งอาจารย์ได้สอน เคล็ดลับใหม่ๆที่ทีมขายเองยังไม่เคยรับรู้มาก่อน ซึ่งอาจารย์มีทริคดีๆมาสอนพวกเราค่ะ รู้สึกดีใจมากที่ได้เรียนกับอาจารย์ค่ะ”

คุณธัญชนก สุวรรณภักดิ์ (ปูก)
ฝ่ายขายในประเทศ
บริษัท เอ็กซ์เซลลิค ฟู้ด จำกัด (มหาชน)

“ผมมั่นใจว่าถ้าทีมงานผมนำเทคนิคของ อาจารย์โทนี่สอนไปใช้ ภายใน 2-3 เดือน ยอดขายจะเพิ่มขึ้นแน่นอน”

คุณขวัญชัย ทองเกลี้ยง
ผู้จัดการฝ่ายขาย
Precise Corporation Public Company Limited

“ผมอยากให้พนักงานมีทักษะการขายที่ดี มากขึ้น จึงได้เชิญอาจารย์โทนี่มาให้ความรู้ ในเรื่องของ mindset ในการทำงานขายที่ถูกต้องสำหรับโลกธุรกิจยุคใหม่ มีวิธีเปิดบทสนทนากับลูกค้าอย่างมืออาชีพ ทั้งในการคุยกับผู้ใช้งานองค์กร และคุยกับตัวแทนจำหน่ายของเรา วิธีการสื่อสารสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่ง อาจารย์โทนี่ได้แนะนำวิธีการเล่าเรื่องแบบ story telling ซึ่งดีมากครับ และเทคนิคการปิดการขายอีกหลายแบบ รวมถึงมีการ workshopเหตุการณ์สมมุติในการคุยกับลูกค้าจริง ทำให้รู้ถึงข้อบกพร่องของแต่ละคน และนำไปแก้ไขได้ถูกต้อง หลังเรียนจบแล้ว อาจารย์โทนี่จะให้สร้าง Line group ขึ้นเพื่อสอนเนื้อหาการสอน และให้พนักงานขายได้ตามเพิ่มเติมอีกด้วยครับ ทำให้ผมมั่นใจได้ว่าพนักงานจะได้ นำความรู้ไปปฏิบัติให้เกิดผลลัพธ์ได้ดีกว่าแต่ก่อนครับ”

คุณณัฐกร ปฐมอารีย์
ผู้จัดการแผนกขาย
บริษัท เอสซีซี ฟิวเจอร์ เอนเนอร์จี จำกัด

“ผมได้วางแผนกับผู้บริหาร ที่จะปรับปรุงทักษะด้านการขายให้กับพนักงานขายที่หน้าร้านสาขาทั่วประเทศ เพราะเราอยากปรับปรุงทักษะด้านการขายบางอย่างให้พนักงาน เช่นการสร้าง ความสัมพันธ์กับลูกค้า การเข้าใจความต้องการของลูกค้า การสื่อสารกับลูกค้า การปิดการขาย ผมจึงได้เชิญอาจารย์โทนี่มาสอนในหัวข้อ การขายเชิงที่ปรึกษา ความลับของนักปิด การขายรายได้ 10 เท่า ซึ่งอาจารย์โทนี่ ได้แชร์ความรู้ทั้งในเรื่องของ Growth Mindset วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และการสร้างความไว้วางใจให้เกิดขึ้น การฝึกด้านบุคลิกภาพ วิธีการสื่อสาร พูดคุยกับลูกค้าอย่างมืออาชีพ การนำเสนอแบบเล่าเรื่อง story telling และ การปิดการขาย โดยมีทั้งเนื้อหา มีกิจกรรมกลุ่ม และทำบทบาทสมมุติให้พนักงานได้ฝึกทำด้วย ซึ่งความรู้เหล่านี้ได้ช่วยให้ทีมงาน ขายของเราเพิ่มทักษะด้านการขายที่เพิ่มมากขึ้น และพวกเขาจะได้นำไปใช้ในการทำงาน ได้เป็นอย่างดีครับ”

คุณสันติสุข เสม
HR Training Manager
J.I.B. Computer Group Company Limited

“ทีมงานผมต้องการทักษะด้านการขายเพิ่มเติม โดยเฉพาะเรื่องการโทร cold call การปิดการขาย และสานต่อธุรกิจกับลูกค้าเก่า จึงได้ให้ อาจารย์โทนี่มาสอนทีมงานขาย ของเราในแผนก AJ E-Commerce และแผนก AJ EV BIKE ซึ่งหลังจบคอร์ส พนักงานขายของเราได้เทคนิคต่างๆเพิ่มเติม เช่น การวางแผนการขาย การโทรหาลูกค้าใหม่ การติดตามงาน และการปิดการขาย อาจารย์โทนี่ ยังมีนัดหมายกับทีมผู้บริหารของเราหลังฝึกอบรม เพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงของพนักงานขายอีกด้วยครับ”

คุณณรัช มีโมโนมันท์
ผู้บริหาร
บริษัท เอจ แอดวานซ์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

“ดิฉันต้องการหาวิทยากรเพื่อมาเพิ่มทักษะการขายให้ทีมงาน ซึ่งมีตั้งแต่ประสบการณ์น้อย ไม่เคยขายสินค้า IT ไปถึงพนักงานขายที่มีประสบการณ์ระดับหนึ่ง ที่ต้องการให้พวกเขาทำผลงานได้ดีมากขึ้น ซึ่งเราได้เลือกอาจารย์โทนี่มาสอนให้ความรู้เพื่อแก้ปัญหาการตามงานกับลูกค้า ของเซลล์ยังไม่เป็นการ screen ลูกค้า ที่ถูกต้อง วิธีการปิดการขายให้ได้มากขึ้น และอาจารย์โทนี่ยังดูแลพวกเราต่อ โดยมีกลุ่มไลน์ให้เซลล์สอบถามปัญหาหลังการ สอนจบได้ภายใน 1 เดือนด้วยค่ะ”

คุณกุลยา เจริญญารักษ์
กรรมการบริษัท
บริษัท สยามเทค แอนด์ ดีเวลลอป จำกัด

“บริษัทเราอยู่ในช่วงกำลังเติบโตไม่ได้มีกระบวนการขาย กระบวนการทำงานที่เป็น ระบบมากนักและการเติบโตแบบก้าวกระโดด ทำให้มีปริมาณงานในสต็อกที่ก่อสร้างเสร็จ พร้อมให้ทีมงานเซลล์ขายให้ได้ตามเป้า ทำให้เราต้องคิดเรื่องการปรับกระบวนการขาย เหล่านี้รวมถึงพัฒนาทีมขายให้ทันเทรน ทันสมัยให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าใหม่และสมัยใหม่ หลังจากที่ผมเล่าปัญหาเรื่องนี้ให้คุณโทนี่ฟัง คุณโทนี่ได้ให้คำปรึกษาที่มีคุณค่า มีรายละเอียดที่ชัดเจนและเป็นประโยชน์ต่อทีมงานของเรา และสามารถนำไปใช้ผลจริงครับ”

คุณศุภวัฒน์ รัตนธำรงกุล
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท ชเนสุ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

ดู Testimonial ทั้งหมดได้ที่

