



Excellent Logistics Provider

Public Training
หลักสูตร

ก้าวสู่การเป็น นักขายอย่างมืออาชีพ

อบรมสัมมนา

21 ส.ค 2567 เวลา 09:30 – 16:30 น.

ณ สถาบันวิชาการ V-SERVE อาคาร MD Tower ชั้น 20

หัวข้ออบรม

- 1. ทักษะการสื่อสาร (Communication Skills)
 - การฟังอย่างกระตือรือร้น
 - การถามคำถามที่เหมาะสม
 - การสื่อสารแบบไม่ใช้คำพูด (Non-verbal communication)
- 2. การสร้างความสัมพันธ์ (Relationship Building)
 - การสร้างความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
 - การรักษาลูกค้าเก่าและการจัดการกับลูกค้าที่ไม่พอใจ
- 3. การเจรจาต่อรอง (Negotiation Skills)
 - เทคนิคการเจรจาต่อรอง
 - การจัดการกับการคัดค้านและการตอบข้อโต้แย้ง
- 4. การปิดการขาย (Closing Techniques)
 - เทคนิคการปิดการขายที่มีประสิทธิภาพ
- 5. การพัฒนาทัศนคติและความมั่นใจในการสื่อสาร (Attitude and Confidence in Communication)



สามารถชำระเงินได้ ดังนี้

- โอนเงินเข้าบัญชีกระแสรายวัน บริษัท วี-เวิร์ลด์ จำกัด
- ธนาคาร กสิกรไทย สาขา อ่อนนุช
- บัญชีเลขที่ 060-1-06923-7

อัตราค่าอบรมสัมมนา

- ท่านแรก 2,000 บาท
- ท่านถัดไป 1,500 บาท
- ราคานี้ยังไม่รวม VAT 7 %
- มีหัก ณ ที่จ่าย 3 %
- ลดหย่อนภาษีได้ 200 %



02-744-1007/089-2048463



Training2@V-Servegroup.com



www.v-serveacademy.com