



หลักสูตรออนไลน์

เทคนิค

การขายสินค้าราคาสูง
ให้ประสบความสำเร็จ

How to sell
premium products



วิทยากร ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์



“ ได้เรียนรู้ถึงเทคนิคในการขายสินค้าราคาสูง ๆ หรือ สินค้าที่แพง ๆ ให้ประสบความสำเร็จ โดยเริ่มตั้งแต่ การเลือกที่ใครคือกลุ่มเป้าหมายของสินค้าที่เราควรเข้าไปนำเสนอ เรียนรู้ว่าลูกค้านั้นคาดหวังอะไรจากใช้สินค้า หลังจากนั้นจะได้เรียนเทคนิคในการพูด-นำเสนอขายเพื่อให้ได้ยอดขาย รวมถึงเทคนิคการสร้างความน่าเชื่อถือในการนำเสนอขายอีกด้วย ”



เวลาทั้งหมด

ของ VDO หลักสูตร
1 ชั่วโมง 30 นาที



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup



รายละเอียดของหลักสูตร

บทที่ 1 ภาพรวมของหลักสูตร

บทที่ 2

2.1 ใครคือกลุ่มเป้าหมายที่สร้างยอดขาย

2.2 เทคนิคการขายกลุ่มเป้าหมายให้กว้างขึ้น

บทที่ 3 ลูกค้าน่าหวังอะไรจากการซื้อสินค้าและบริการ

บทที่ 4 เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าราคาสูงให้

ประสบความสำเร็จ

บทที่ 5 เหตุใดสินค้าราคาสูงจึงต้องนำเสนอขาย

ทางด้านอารมณ์และความรู้สึก

บทที่ 6 การสร้างความน่าเชื่อถือในการเสนอขาย

บทที่ 7 ลักษณะของสินค้าราคาสูง

บทที่ 8 ขายสินค้าอย่างไรให้ได้ราคาสูงขึ้น



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup



ความรู้ / ประโยชน์ที่ผู้เรียนจะได้รับ

สามารถนำองค์ความรู้จากการเรียนไปใช้ในการขายสินค้าให้ประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น ของแพง ขายง่ายถ้ารู้วิธี และถ้าเรารู้ เราจะชอบขายของแพง (ราคาสูง) มากกว่าขายสินค้าราคาถูก



เหมาะกับใคร

- พนักงานขาย
- หัวหน้าพนักงานขาย
- ผู้สนับสนุนฝ่ายขายในกลุ่มสินค้า ทั้ง B2B & B2C เจ้าของกิจการ



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup



ประวัติวิทยากร โพลูย์ ล้วนวรวัฒน์

- ปริญญาโท ทางด้านการตลาด (MSIMC: Master of Science in Integrated Marketing Communications) Loyola University U.S.A
- ปริญญาตรี ทางด้านการตลาด (Business Administration: Marketing) จากมหาวิทยาลัย ธรรมศาสตร์
- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรการขาย การบริหารงานขาย CRM การตลาด ศิลปะการโน้มน้าวใจและ การเจรจาต่อรอง
- อาจารย์พิเศษภาควิชาการบริการงานขาย หลักสูตร บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี
- อาจารย์พิเศษภาควิชาเศรษฐศาสตร์การเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ที่ปรึกษาทางธุรกิจ
- ผู้จัดการเขต บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- ผู้จัดการบริหารเครดิตเติมน้ำมัน บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- ผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศสิงคโปร์ และฮ่องกง บริษัทเอ็กซ์โอบิล ประเทศไทย จำกัด
- ผู้แต่งหนังสือ คุณก็เป็นสุดยอดนักขายได้
- ผู้แต่งหนังสือ พิชิตยอดขายขั้นเทพ
- ผู้แต่งหนังสือ สุดยอดนักขายมืออาชีพ "ยุคใหม่" Smart Salesperson
- ผู้แต่งหนังสือ ลู่การเป็นนักเจรจาต่อรองมืออาชีพ Being a Negotiator



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup



ประวัติวิทยากร โพลูมย์ ล้วนวรวัฒน์

ตัวอย่างองค์กรและหน่วยงานที่ให้บริการ

- บริษัท มิซูมิชิ กันยง วัฒนา จำกัด
- บริษัท กิฟฟารีน สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด
- บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) AIS
- บริษัท ไทยประกันภัย จำกัด
- บริษัท ประกันคุ้มภัย จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ซีอีดียูเคชั่น จำกัด
- บริษัท เลนโซวิล จำกัด
- บริษัท สมาชิกสงเสริม จำกัด
- บริษัท ทรุวิชั่น จำกัด
- กรมชลประทาน
- บริษัท มรกต จำกัด
- ธนาคาร กสิกรไทย
- nForce Security System Ap Co., Ltd.
- บริษัท เอ็น.ซี.เอ้าส์ซิ่ง จำกัด (มหาชน)
- บริษัท เอส ดี เอส เคอร์ จำกัด
- SDS KERR CO., Ltd.
- บริษัท ไทยฮา จำกัด (มหาชน)
- EagleBurgmann (Thailand) Co., Ltd.
- บริษัท โคน์ไทยลิฟท์ จำกัด (มหาชน)
- บมจ. อารียา พรอพเพอร์ตี้
- บริษัท ดี-แลนด์ กรุ๊ป จำกัด
- บมจ. ทู คอปอเรชั่น จำกัด
- บริษัท ฟานาโซนิค (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท ฮอนด้า ลิสซิ่ง จำกัด
- บริษัท เอเชียประกันภัย จำกัด
- บริษัท บางกอกกลาส จำกัด
- บริษัท ทาทาสตีล จำกัด
- บริษัท เอ็ม วี พี โฟ สตาร์ จำกัด
- บริษัท เอฟอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท น้ำตาลมิตรผล จำกัด
- บริษัท ฮอนด้า บางเขน จำกัด
- Behn Mayer Co., Ltd.
- บริษัท ดี-แลนด์ กรุ๊ป จำกัด
- บริษัท สีกัปตัน จำกัด



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup

