



LAOS SME DEVELOPMENT CENTER (ສູນພັດທະນາຜູ້ປະກອບການ SME ລາວ)

ຝຶກອົບຮົມ ວິຊາຊີບ ຝຶກອົບຮົມ ທາງທຸລະກິດ ທີ່ປຶກສາ ທາງທຸລະກິດ

7-8 ກໍລະກົດ 2018

ກົນລະຍຸດ ເພີ່ມຍອດຂາຍພາຍໃນ 7 ວັນ

ວັດຖຸປະສົງ

1. ສາມາດປະຍຸກໃຊ້ວິທີການຕ່າງໆໃນການຂາຍ ເພື່ອເປັນການເພີ່ມຍອດຂາຍໃຫ້ຫຼາຍກວ່າເກົ່າ
2. ເພື່ອກະຕຸ້ນໃຫ້ລູກຄ້າສົນໃຈໃນສິນຄ້າທີ່ນຳສະເໜີ ໂດຍການໃຊ້ເທັກນິກຕ່າງໆ ແລະ ການວິເຄາະລູກຄ້າ

ເນື້ອໃນຫຼັກສູດ

1. ການວິເຄາະການຂາຍແບບເກົ່າ ແລະ ແບບໃໝ່
2. Workshop ການຂາຍ ແລະ ຂະບວນການກິດຈະກຳທາງການຕະຫຼາດ
3. Workshop ການຂາຍແບບການກົນລະຍຸດ
4. ສະຕາຍການຂາຍຮູບແບບຕ່າງໆ
5. ອຸປະນິໄສແຫ່ງຄວາມສຳເລັດຂອງນັກຂາຍ
6. ການຄົ້ນຫາຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ
7. ຂັ້ນຕອນການຂາຍແບບຄົບເຄື່ອງ
8. ເທັກນິກການຊອກຫາລູກຄ້າໃໝ່
9. ການຈັດການປິລາມິດລູກຄ້າ
10. ກົນລະຍຸດການເພີ່ມຍອດຂາຍ
11. ສູດການສ້າງ ຜົນງານການຂາຍໃຫ້ປານກົດ (Sales Performance)
12. ການພັດທະນາເທັກນິກໃນການຂາຍ
13. ສູດການເຂົ້າພົບລູກຄ້າທີ່ມີປະສິດທິພາບສູງ
14. ຄວາມສຳພັນລະຫວ່າງ Supplier ແລະ Customer ແບບ B2B
15. ການບໍລິຫານເວລາໃນຂະບວນການຂາຍແບບກົນລະຍຸດ
16. ການຈັດການຂໍ້ໂຕ້ແຍ້ງຢ່າງໄດ້ຜົນ
17. ການປິດການຂາຍຢ່າງມີປະສິດທິພາບສູງ
18. Diagram ການຂາຍແບບຈູງໃຈ
19. ອົງປະກອບຂອງການຂາຍແບບປຶກສາ (Consultative Selling)

ຫຼັກສູດນີ້ເໝາະກັບ

1. ນັກການຕະຫຼາດ
2. ພະນັກງານຂາຍ
3. ຜູ້ປະກອບການລຸ່ນໃໝ່ ທີ່ຕ້ອງການປະສົບການ
4. ນັກສຶກສາ ຫຼື ຜູ້ທີ່ຕ້ອງການເຮັດອາຊີບເລີ່ມ

ຄ່າລົງທະບຽນ

ທ່ານລະ 700,000 ກີບ ລາຄານີ້ ລວມ ຄ່າ ອາຫານທ່ຽງ ແລະຄອຟຟີ ເບກ ທັງ 2 ມື້