



เทคนิคการปิดการขายและติดตามผลการขาย

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราะลิ)
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 25 ปี

2 ตุลาคม 2561

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

“ถ้าจบไม่ได้ ก็ปิดการขายไม่ได้” การปิดการขายเป็นศิลปะและเทคนิค ที่สำคัญที่สุดในกระบวนการขาย เพราะหมายถึงผลสำเร็จของการขายทั้งปวง พนักงานขายถึงแม้จะมีความรู้ในสินค้า ในตัวลูกค้าขยันและมีศิลปะในการเสนอ ขายอย่างยอดเยี่ยมแต่ถ้าเขาปิดการขายไม่ได้ ก็ไม่มีประโยชน์อะไรที่จะเรียก เขาว่า “นักขายมืออาชีพ” เขาอาจเป็นได้แก่นักโฆษณาประชาสัมพันธ์ ที่ดีให้แก่บริษัทเท่านั้น

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้พนักงานขายได้เรียนรู้เทคนิคและจิตวิทยาในการปิดการขาย และการลาจาก ในรูปแบบต่างๆ
2. เพื่อให้พนักงานขายมีทัศนคติที่ดีในการปิดการขาย
3. เพื่อให้พนักงานขายได้เรียนรู้เทคนิคในการทดสอบความพร้อมของลูกค้าก่อนการปิดการขาย กระบวนการที่ต้องกระทำในการปิดการขาย วิธีขอใบสั่งซื้อแบบต่างๆ ตลอดจนการลาจาก และศิลปะในการที่ทำให้ลูกค้าเกิดการซื้อซ้ำ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. จิตวิทยาเกี่ยวกับการปิดการขาย
 - แรงกระตุ้น เพื่อให้เกิดการขายต่อลูกค้า
 - เงื่อนไขทางอารมณ์ เมื่อลูกค้าต้องตัดสินใจ
 - การย้ำความมั่นใจ
 - จิตสำนึกต่อการปิดการขาย
 - เคล็ดลับ 4 ประการในการปิดการขาย
2. สูตร "CLOSE EARLY AND OFTEN" (ปิดการขายบ่อยๆ และเร็วๆ)
 - วิธีโอ "เทคนิคการปิดการขาย"
3. สูตร "ASK FOR TIIE ORDER" (การขอใบสั่งซื้อ)
 - WORKSHOP เรื่อง "สัญญาซื้อขาย"และการใช้คำพูดเพื่อปิดการขาย



4. DO & DON'T ในการปิดการขาย
 - หลัก 3 ประการในการปิดการขายที่ดี
 - 10 อย่าง ในการปิดการขาย
 - สูตร "GOD RLESS" (เทคนิคการลาจาก)
5. Work Shop
6. การติดตามผลการขาย

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 2 ตุลาคม 2561					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 17 กันยายน 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipotraining.com
E-mail: hipotraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, การนำเสนอขาย, เทคนิคการนำเสนอขาย, การปิดการขาย, ติดตามผลการขาย