



Professional Telesales

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

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

7 พฤศจิกายน 2561

09.00 – 16.00 น.

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

***สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม**

หลักการและเหตุผล:

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขาย พนักงานรับโทรศัพท์ (Telesales) หรือศูนย์บริการลูกค้า (Call Center) และทีมขายทางโทรศัพท์ ได้เรียนรู้เทคนิคในการเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้าที่ติดต่อผ่านโทรศัพท์ ระดมสมองทำกิจกรรมประยุกต์การขายและการให้บริการผ่านโทรศัพท์อย่างเป็นระบบ ให้สามารถสร้างยอดขาย และ สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าได้ เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการใช้โทรศัพท์ได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการ แนวคิดและเทคนิคด้านการขายและการให้บริการผ่านโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร ทั้งในด้านยอดขายและการสร้างความพอใจให้ลูกค้า

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. ความสำคัญของการสื่อสารทางโทรศัพท์
2. ความต้องการและพฤติกรรมโดดเด่นของลูกค้าในการใช้โทรศัพท์
3. ขั้นตอนการปฏิบัติด้านการขายและการบริการทางโทรศัพท์
4. เทคนิคการให้บริการที่ประทับใจทางโทรศัพท์ - รวมถึงทักษะการฟัง เน้นในเรื่องการฟังลูกค้าจบ และให้เข้าใจก่อนตอบไม่ทักทักคำถามและตอบไปแบบผิดๆ
5. กิจกรรม "บริการกระซิบมิตรผ่านโทรศัพท์"
6. เทคนิคการขายให้น่าสนใจจนลูกค้าไม่ปฏิเสธการฟัง
7. เทคนิคการเตรียมตัวเพื่อขายและให้บริการอย่างมีจิตใจลูกค้า
8. เทคนิคการหาปัญหาและสิ่งที่ค้างคาใจลูกค้า
9. มารยาทและสิ่งที่ควรปฏิบัติ
10. ทักษะคิดและ EQ ของพนักงานที่ขายและให้บริการทางโทรศัพท์
11. กิจกรรม "ขายอย่างมีลูกล่อลูกชนผ่านโทรศัพท์"
12. สรุป คำถาม และ คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด



อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 7 พฤศจิกายน 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 23 ตุลาคม 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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 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
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญญ์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- 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, งานขาย, การตลาด, Professional, Telesales, พนักงานรับโทรศัพท์, ศูนย์บริการลูกค้า, ขายทางโทรศัพท์, เทคนิคในการเข้าใจความต้องการของลูกค้า, การสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า