



# มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยทักษะนักขายมืออาชีพ

## วิทยากร: อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรรค์

ที่ปรึกษาศูนย์ถันยรักษ์ โรงพยาบาลศิริราช, วิทยากรสถาบันฝึกอบรมมากมาย,  
ด้านการพัฒนาทรัพยากรบุคคล ฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)  
บริหารโครงการอบรม/สัมมนา เป็นวิทยากร และพัฒนาโครงการ

20 พฤศจิกายน 2561

09.00 – 16.00 น.

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันนักขายมืออาชีพ ต้องพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้มีประสิทธิภาพสูงสุด คู่แข่งขันในธุรกิจก็มีการปรับเปลี่ยนสินค้าและกระบวนการให้บริการที่มีคุณภาพและมาตรฐาน ตลอดจนผู้บริโภคมีทางเลือกและมีความต้องการที่หลากหลาย Customer Value ดังนั้น นักขายมืออาชีพ จึงต้องเพิ่มพูนความรู้ ทักษะการขายและศิลปะการขายอย่างต่อเนื่อง ตลอดจน การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน วิถีคิด พฤติกรรมเพื่อสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตลอดเวลา ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดและเพิ่มรายได้ให้กับองค์กรมากขึ้น

### วัตถุประสงค์

1. ทราบและเข้าใจแนวคิดการเปลี่ยนแปลงในธุรกิจ
2. เข้าใจถึงพฤติกรรมและวิถีคิด แรงจูงใจในการทำงานที่ส่งเสริมให้มีประสิทธิภาพสูงสุด
3. เข้าใจและมีทักษะ กระบวนการขายแบบที่ปรึกษา และศิลปะในการขายเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า
4. ทราบถึงอุปสรรค และแนวทางแก้ไขในการนำเสนอเพื่อปิดการขาย

### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. รู้เขารู้เรา.....บรรยายครั้งชนะร้อยครั้ง
  - พฤติกรรมนักขายที่ประสบความสำเร็จ
  - การใส่ใจและ สิ่งที่ต้องนึกถึง "ลูกค้า"
  - เราเป็นนักขายแบบไหน? (แบบทดสอบ)
  - การวางแผนและการกำหนดเป้าหมาย
2. Work Shop กระบวนการขาย
  - ขั้นตอนการขายและการบริการแบบที่ปรึกษา
  - การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า
  - การเสนอการขาย
  - การตอบข้อโต้แย้ง และ การปิดการขาย
  - การให้บริการหลังการขาย
3. เป้าหมายเดียวกัน...ฝันให้ไกลไปให้ถึง
  - Team Spirit.....เป้าหมายเดียวกัน
4. จุดไฟให้ลูกโซน.....อยู่เสมอ
  - หลักการสร้างแรงจูงใจ
  - ทักษะการสร้างแรงจูงใจส่วนบุคคล (กิจกรรม)
  - สรุปคำถาม-คำตอบ



## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 20 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 5 พฤศจิกายน 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  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0  
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78  
โทรสาร 02-615-4479  
เว็บไซต์ [www.hipotraining.com](http://www.hipotraining.com)  
อีเมล [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
เฟสบุ๊ค [www.facebook.com/HIPOtraining](http://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยทักษะนักขาย, นักขายมืออาชีพ