



เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมีประสิทธิภาพ

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราะลิ)
ประสบการณ์ระดับงานบริหารและเป็นผู้เชี่ยวชาญการวางแผนงาน และพัฒนาระบบงาน
ที่ใคร ๆ ต้องถามถึงทั้งในวงการมากกว่า 25 ปี

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราะลิ)
ประสบการณ์ระดับงานบริหารและเป็นผู้เชี่ยวชาญการวางแผนงาน และพัฒนาระบบงาน
ที่ใคร ๆ ต้องถามถึงทั้งในวงการมากกว่า 25 ปี

13 กุมภาพันธ์ 2562

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

พนักงานขายหลายคนไม่ประสบความสำเร็จ หรือ ตกม้าตายในการนำเสนอ ไม่ว่าจะ เป็น นำเสนอผลิตภัณฑ์ต่อหน้าลูกค้า แม้ว่าผู้นำเสนอ จะทำได้ดีเพียงใดก็ตาม สาเหตุหลักเกิดจากผู้นำเสนอไม่ทราบหลักการและขาดประสบการณ์ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ ความสามารถในการขายตัวเองก่อนที่นำเสนอผลิตภัณฑ์ การมีบุคลิกภาพที่ดีในระหว่างการนำเสนอที่สร้างความไม่มั่นใจให้ลูกค้า การเรียงเนื้อหาสับสน รวมทั้งขาดเทคนิคในการใช้สื่อโดยรวมแล้ว สรุปได้ว่า ผู้นำเสนอไม่สามารถเรียกศรัทธาจากลูกค้าได้ การนำเสนอจึงจำเป็นต้องสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้อย่างแท้จริง การนำเสนอในครั้งนั้นจึงจะสร้างการยอมรับจากลูกค้า ดังนั้นจึงจำเป็นต้องสร้างที่พนักงานขายจะต้องเรียนรู้เทคนิคและวิธีการพัฒนาการนำเสนอ เพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นเบื้องหน้า และสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการปิดการขาย ซึ่งเป็นเป้าหมายสูงสุดนั่นเอง

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเฉพาะ เพื่อให้ทีมขายได้เรียนรู้การสร้าง Smart Personality ให้กับตนเอง รวมทั้งจะได้รับความรู้ หรือ "ศาสตร์" ของการนำเสนอไม่ว่าจะเป็นการวางแผนก่อนการนำเสนอ การเตรียมสื่อ PowerPoint Presentation ในการนำเสนอ การแก้ปัญหาเฉพาะหน้า การตอบคำถามและข้อโต้แย้งของลูกค้า เป็นต้น พร้อมกับจะได้ฝึก "ศิลป์" หรือทักษะในการนำเสนอ ฝึกทักษะการพูดและการฟังลูกค้า รวมถึงการเน้นย้ำและโน้มน้าวความสนใจของลูกค้าให้เห็นความสำคัญของคุณค่า (Values) ที่จะได้รับจากผลิตภัณฑ์จนทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อในที่สุด

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการพัฒนาบุคลิกภาพ และการนำเสนออย่างมืออาชีพและเป็นระบบ
2. เพื่อฝึกฝนทักษะการนำเสนอรวมถึงการจัดทำ Presentation ด้วย Power point ให้น่าสนใจแบบมืออาชีพ
3. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับการอบรมในการนำ "ศาสตร์" และ "ศิลป์" ของการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ไปใช้ในการปฏิบัติงานจริงอย่างได้ผลดีเลิศ จนบรรลุเป้าหมายในการขาย



หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. การวิเคราะห์ลูกค้า / ผู้ฟัง
2. แนวคิดการนำเสนอในสิ่งที่ผู้ฟังต้องการ
3. เป้าหมายของการนำเสนออย่างเหมาะสมเข้ากับกลุ่มลูกค้า/ผู้ฟัง
4. การวางกลยุทธ์ในการนำเสนออย่างได้ผล
 - 4.1 การวางแผนและการเตรียมตัวอย่างมีประสิทธิภาพ
 - 4.2 การจัดองค์ประกอบของการนำเสนอ
 - 4.3 ข้อปฏิบัติของผู้นำเสนอ
 - 4.4 สื่อในการนำเสนอ
 - 4.5 การตอบข้อซักถาม-เทคนิคการลดความกดดันจากการนิ่งของลูกค้
 - 4.6 การฝึกซ้อมการนำเสนอ
5. การเตรียมบุคลิกภาพก่อนนำเสนอ
6. การสร้างความต้องการให้โดนใจลูกค้า และการโน้มน้าวการตัดสินใจ
 - กิจกรรม: นำเสนอ
7. เทคนิคการค้นหาสิ่งที่ค้างคาใจลูกค้า
8. สิ่งที่ต้องปฏิบัติในการนำเสนอ
9. การตรวจสอบและประเมินผลการนำเสนอ
10. เทคนิคการพัฒนาตนเองในการนำเสนอ
11. กิจกรรม : นำเสนออย่างมืออาชีพ ภายหลังจากการฝึกฝน

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2562					
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! ชำระภายในวันที่ 29 มกราคม 2562 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
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
และแฟกซ์ไป Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

3. 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
4. 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.co.th
อีเมล hipotraining@gmail.com
เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

อบรม, สัมมนา, การตลาด, การขาย, การนำเสนอขาย, Presentation