



หลักสูตรอบรม จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย

ปลุกขวัญ สร้างพลัง ..

อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริ่งเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพกว่า 30 ปี

26 มีนาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

สภาวะเศรษฐกิจ ณ ปัจจุบันจะเห็นได้ว่าทั่วโลกต่างได้รับผลกระทบของการเกิดวิกฤติเศรษฐกิจทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มธุรกิจอะไรก็ตาม แต่เหนือสิ่งอื่นใด พนักงานภายในองค์กรโดยเฉพาะอย่างยิ่ง พนักงานขายจะต้องมีขวัญและกำลังใจที่ดี ต้องสร้างพลังและมุ่งมั่น หรือพยายามที่จะต้องฝ่าฟันอุปสรรคไปให้ได้ ซึ่งสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ขวัญและกำลังใจที่ดีของพนักงานขายทุกคน ทั้งนี้ จะต้องเกิดจากการที่พนักงานขายต้องรู้จักสร้างทัศนคติที่ดีให้เกิดขึ้นแก่ตนเองเสียก่อน

หลักสูตรนี้ ต้องการให้พนักงานขายเกิดการพัฒนาความคิด พลังใจ เพื่อมุ่งมั่นสร้างสรรค์ผลงานขายของตนเอง ตลอดจนเพื่อปลุกพลังนักขายให้สามารถเป็นนักขายมืออาชีพในสภาวะการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบัน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เกิดพลังสร้างไฟในใจเพื่องานขายของพนักงานขาย
2. เพื่อกระตุ้นให้พนักงานขายเกิดความคิดสร้างสรรค์ที่ดีต่อการสร้างขวัญและกำลังใจของตนเอง
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเกิดความมุ่งมั่นตั้งใจในการสร้างยอดขายให้บรรลุเป้าหมายตามที่ได้รับมอบหมาย

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

Session 1 มองตน สะท้อนตน

1. กิจกรรม มองตน มองจิต สะท้อนความนึกคิด
2. เป้าหมายในงาน และ เป้าหมายในชีวิต
3. กิจกรรม Workshop: การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน
4. ทำอย่างไรจึงจะเป็น "สุดยอดพนักงานขาย" ที่องค์กรต้องการ
5. หลักการทำงานอย่างมีความสุข
6. ความภาคภูมิใจ ในองค์กร และ Brand

Session 2 ศักยภาพของพนักงานขาย

7. Competency หรือ ความสามารถ หรือ ศักยภาพของพนักงานขายที่ต้องมี
 - a. ความรู้
 - b. ทักษะ
 - c. ทัศนคติ



8. กิจกรรม Workshop: สูดยอดพนักงานขาย บนพื้นฐานแห่งความสุข
9. การสร้างแรงจูงใจ และ ปลั่งให้ตนเอง (ขาย ขาย และ ขาย)
10. กิจกรรม Workshop: การสร้างแรงจูงใจ และ ปลั่งให้ตนเอง
11. มองปัญหา อุปสรรค และ ความสำเร็จขององค์กรร่วมกัน
12. ความสำคัญของ ความรัก และ ความผูกพันต่อองค์กร
13. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 26 มีนาคม 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! ชำระภายใน 11 มีนาคม 2562 (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
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญญ์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78

โทรสาร 02-615-4479

เว็บไซต์ www.hipotraining.com, www.hipotraining.co.th

อีเมล hipotraining@gmail.com

เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining

พนักงาน, ขาย, Sales, แรงจูงใจ, ความสำเร็จ, อุปสรรค, เป้าขาย, ยอดขาย, สินค้า, อบรม, สัมมนา, ฝึกอบรม, Staff, เซล