

หลักสูตรอบรม พนักงานขายมืออาชีพ Professional Salesperson

วิทยากร: ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล

ปริญญาเอก ดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ คณะศาสนศาสตร์ สาขาพุทธศาสตร์ ม.มหามกุฏราชวิทยาลัย
ปริญญาโท คณะนิเทศศาสตร์ ม. ศรีปทุม, ปริญญาตรี คณะนิติศาสตร์ ม. รามคำแหง
หลักสูตรพิเศษ คิว.ซี. สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี ไทย-ญี่ปุ่น
เป็นวิทยากรอิสระ นักพูดมืออาชีพ รับผิดชอบบรรยาย+workshop ในวงการมากกว่า 35 ปี

2 กรกฎาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ตำราโดย Guru ของ สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน กระทรวงศึกษาธิการให้ข้อคิดว่า งานขาย มีลักษณะเกี่ยวกับความสามารถในการชักจูงใจและโน้มน้าวหรือใช้ศิลปะการขายเป็นสำคัญ การขายเกิดจากพฤติกรรมภายใน ได้แก่ ความรู้สึกนึกคิด ความนิยมชมชอบ ความพอใจความเต็มใจของผู้ซื้อ นักขายจะต้องมีคุณสมบัติและความรอบรู้หลายประการ เช่น พื้นฐานการปฏิบัติ หน้าที่เกี่ยวข้องกับการขายโดยตรง จิตวิทยาในการปรับตัวเข้าหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนจะลงมือขายและการปฏิบัติภายหลังสิ้นสุดการขาย ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องให้ความสำคัญของการขายเป็นหลักนอกจากกิจการจะมีสินค้าพร้อมขาย มีลูกค้าผู้มุ่งหวังเป็นเป้าหมาย มีบุคลากรทำหน้าที่การขาย ยิ่งถือว่าไม่เพียงพอสำหรับการสร้างเสริมการขายให้มีประสิทธิภาพ ต้องอาศัยศิลปะการขายที่นักขายเหล่านั้น นำมาใช้ในระหว่างการปฏิบัติงานขายด้วย จึงจะบรรลุเป้าหมายตามที่กำหนดไว้

เสน่ห์ในสนามการขายย้ำเสมอว่า "ชอบคนจะชอบของ ชอบของจะชอบคน?"

ถ้าเล็งผลเลิศจะเป็นนักขายมืออาชีพ เราก็ต้องเข้าใจเรื่อง การซื้อรถได้ถึง เสียก่อน การแสวงหาผู้มุ่งหวังก็เหมือนกับ การซื้อ รถได้ถึง เมื่อเริ่มซื้อเรียนไต่ระดับขึ้นมาแล้วจะหยุดซึ่งไม่ได้ หยุดเมื่อไรก็ร่วงล้มกลิ้งเมื่อนั้น พึงจำไว้ว่า เมื่อคุณอยู่บนรถได้ถึงวงการขาย คุณก็ต้องซึ่งเต็มแรงตลอดเวลาจนกว่าไม่มีใครซื้อตัวเข้ามา นั่นเพราะด้วยเหตุนี้ นักขายจึงต้องพัฒนา สมรรถนะ หรือ ความสามารถจำเพาะให้สามารถทำงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในกรณีที่มีข้อจำกัดเรื่อง เวลาในการขายนักขายจะต้องมีความเป็นมืออาชีพยิ่งกว่าเดิม "ในอากาศมีเงินลอยอยู่เต็มไปหมด ถ้ามีความสามารถมากพอ เราย่อมมีโอกาสว่าเอามาเป็นของเราได้" อาทิ การขายหน้าเคาน์เตอร์ การขายทางโทรศัพท์ในยุคนี้ถือว่าเป็นช่องทางลัดในการเข้าถึงตัวลูกค้า ข้อสำคัญก็คือพนักงานขายจะต้องมีข้อมูลลูกค้าหรือความรู้ในตัวสินค้าดีพอ ทั้งยังต้องอาศัย "วาทกรรมหรือศิลปะการเลือกใช้คำพูดที่โดดเด่นน่าสนใจ" รู้จักการใช้หลักจิตวิทยาการนำเสนอที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย จะได้โน้มน้าวใจให้(ว่าที่)ลูกค้าตัดสินใจซื้อง่ายขึ้น หากมีใครบอกว่า การขายไม่ใช่การปอกกล้วยเข้าปาก งานขายมันไม่ง่ายอย่างที่คิดก็จะร่วมด้วยช่วยยืนยันว่าใช่ เนื่องจาก ลูกค้าไม่ใช่กล้วย ถ้าการขายง่ายปอกกล้วย บริษัทคงไม่ต้องจ่ายคอมมิชชั่นเพิ่มให้พิเศษ การขายคือการพยายามซื้อใจใครสักคนให้มาเป็นลูกค้า ถึงกระนั้นก็ตามก็ยังเป็นงานที่น่าพิศวงหาทายความสามารถไม่น้อยไปกว่าการจับใครสักคนเพื่อดึงตัวเอามาเป็นแฟนในเมื่อพนักงานมีเสน่ห์พอที่จะซื้อใจให้บริษัทอ้าแขนรับได้ก็ย่อมมีเสน่ห์พอที่จะซื้อใจลูกค้าได้เช่นกัน

วัตถุประสงค์

1. แนะนำการประยุกต์ใช้หลักจิตวิทยาและศิลปะเพื่อการขาย
2. นำเสนอแนวคิดการพัฒนาสมรรถนะการขายเป็นมืออาชีพ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. หัวใจและกลยุทธ์ในการขายให้เกิดผลสัมฤทธิ์
2. วิถีจรรยาบรรณเพื่อยกระดับเป็นนักขายมืออาชีพ

3. การวางแผนการขายให้สอดคล้องสถานการณ์
4. ลูกสูตรปิดการขายเชิงประจักษ์ด้วยหลัก8C
5. การขายขั้นเทพที่ลูกค้าไม่รู้สึกรู้ว่ากำลังโดนขาย
6. จิตวิทยาการเล่าสินค้ากับเงื่อนไขให้น่าติดตาม
7. เทคนิคพลิกเกมการโต้แย้งด้วยกฎดับเบิลเยส
8. กลเม็ดสร้างบรรยากาศให้ลูกค้ารู้สึกมีความสุข
9. เคล็ดลับการเล่นของเพื่อขายสินค้าให้ได้ราคา
10. เซ็นส์การอ่านพฤติกรรมความสนใจของลูกค้า
11. ไหวพริบการหยุดพักปิดหมุดให้ตรงจุดโดนใจ
12. การบริการหลังการขายไม่ตายในการเพิ่มยอด

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 2 กรกฎาคม 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 17 มิถุนายน 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th
อีเมล: hipotraining@gmail.com
ไอดีไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, พนักงานขาย, การตลาด, การขาย, Salesperson, นักขาย, งานขาย, กลยุทธ์การปิดการขาย, ขายแบบมืออาชีพ, อ่านลูกค้า,