



เทคนิคการปิดการขายและติดตามผลการขาย

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 25 ปี

10 เมษายน 2562

09.00 – 16.00 น.

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

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

“ถ้าจบไม่ได้ ก็ปิดการขายไม่ได้” การปิดการขายเป็นศิลปะและเทคนิค ที่สำคัญที่สุดในกระบวนการขาย เพราะหมายถึงผลสำเร็จของการขายทั้งปวง พนักงานขายถึงแม้จะมีความรู้ในสินค้า ในตัวลูกค้าขยันและมีศิลปะในการเสนอ ขายอย่างยอดเยี่ยมแต่ถ้าเขาปิดการขายไม่ได้ ก็ไม่มีประโยชน์อะไรที่จะเรียก เขาว่า “นักขายมืออาชีพ” เขาอาจเป็นได้แก่นักโฆษณาประชาสัมพันธ์ ที่ดีให้แก่บริษัทเท่านั้น

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้พนักงานขายได้เรียนรู้เทคนิคและจิตวิทยาในการปิดการขาย และการลาจาก ในรูปแบบต่างๆ
2. เพื่อให้พนักงานขายมีทัศนคติที่ดีในการปิดการขาย
3. เพื่อให้พนักงานขายได้เรียนรู้เทคนิคในการทดสอบความพร้อมของลูกค้าก่อนการปิดการขาย กระบวนการที่ต้องกระทำในการปิดการขาย วิธีขอใบสั่งซื้อแบบต่างๆ ตลอดจนการลาจาก และศิลปะในการที่ทำให้ลูกค้าเกิดการซื้อซ้ำ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. จิตวิทยาเกี่ยวกับการปิดการขาย
 - แรงกระตุ้น เพื่อให้เกิดการขายต่อลูกค้า
 - เงื่อนไขทางอารมณ์ เมื่อลูกค้าต้องตัดสินใจ
 - การย้ำความมั่นใจ
 - จิตสำนึกต่อการปิดการขาย
 - เคล็ดลับ 4 ประการในการปิดการขาย
2. สูตร "CLOSE EARLY AND OFTEN" (ปิดการขายบ่อยๆ และเร็ว ๆ)
 - วิดีโอ "เทคนิคการปิดการขาย"
3. สูตร "ASK FOR TIIE ORDER" (การขอใบสั่งซื้อ)
 - WORKSHOP เรื่อง "สัญญาซื้อขาย"และการใช้คำพูดเพื่อปิดการขาย
4. DO & DON'T ในการปิดการขาย
 - หลัก 3 ประการในการปิดการขายที่ดี
 - 10 อย่า ในการปิดการขาย
 - สูตร "GOD RLESS" (เทคนิคการลาจาก)
5. Work Shop
6. การติดตามผลการขาย

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด



อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 10 เมษายน 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 26 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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน 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 ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
- ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญแจ้ว แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ 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, นำเสนอขาย, เทคนิคขาย, ปิดการขาย, ติดตามผล