



คิดเป็น พูดเป็น ทำเป็น ในงานขาย

วิทยากร: 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
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 25 ปี

30 สิงหาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันงานขายเป็นงานที่มีความสำคัญกับทุกองค์กร เป็นเรื่องยากที่พนักงานขายจะประสบความสำเร็จในอาชีพการ
ขายได้ทุกคน การเป็นนักขายที่ดีควรที่จะ **คิดเป็น พูดเป็น ทำเป็น** ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่พนักงาน ทุกคนควรมี
นอกจากนี้ยังต้องมีความคิดสร้างสรรค์ต่องานขาย การสื่อสารที่ถูกต้อง เข้าใจง่าย และสามารถลงมือปฏิบัติการขายได้
ตรงกับวัตถุประสงค์ และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ในที่สุด ย่อมจะช่วยให้พนักงานปิดการขายได้เร็วขึ้น
หรือ กล้าวโดยย่อได้ว่า **“คิดสร้างสรรค์ สื่อสารเข้าใจ ปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ”**

หลักสูตร **คิดเป็น พูดเป็น ทำเป็น ในงานขายและบริการ** จึงถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อมุ่งเน้นให้พนักงานขาย ได้พัฒนา
ความคิดสร้างสรรค์ได้ด้วยตัวเอง สามารถสื่อสารกับบุคคลอื่นได้อย่างถูกต้องและตรงตามวัตถุประสงค์ รวมทั้งสามารถ
ขายและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบวิธีและเทคนิค การคิดเป็น พูดเป็น ทำเป็น ในงานขาย
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้การกำหนดกลยุทธ์ต่าง ๆ ในงานขาย
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ธุรกิจ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

Module 1 คิดเป็น

1. สร้างสรรค์ **“ความคิดในการขาย”**
2. การวางแผนในงานขายที่มีประสิทธิภาพ
3. การวิเคราะห์สถานการณ์ และ ความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย
4. **กิจกรรม คิดเป็น** เพื่อสร้างสรรค์งานขาย

Module 2 พูดเป็น

5. วิธีการและเทคนิคการพูดเพื่อเปิดการขาย อย่างประทับใจ
6. ลักษณะการใช้คำพูดในการนำเสนอและตอบคำถาม รวมถึงข้อโต้แย้งของลูกค้า
7. การเจรจาต่อรอง เพื่อนำไปสู่การปิดการขาย
8. เทคนิคการพูดเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ และ เทคนิคการปิดการขาย
9. **กิจกรรม พูดเป็น .. พูดเพื่อเพิ่มยอดและสร้างความประทับใจให้ลูกค้า**

Module 3 ทำเป็น

10. เทคนิคอื่น ๆ ในการขาย
 - การใช้ สื่อต่าง ๆ เพื่อประกอบการนำเสนอขายและบริการ
 - การสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าที่มีต่อสินค้าของเรา
11. **กิจกรรม การเปิดการขาย อย่างประทับใจ**



12. กิจกรรม การนำเสนอขาย การตอบคำถาม และข้อโต้แย้ง

13. กิจกรรม การเจรจาต่อรอง และ การปิดการขาย อย่างมืออาชีพ

14. สรุป คำถามและคำตอบ- เทคนิคเพิ่มเติมตามผู้ที่เข้าอบรมต้องการเรียนรู้

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 30 สิงหาคม 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 15 สิงหาคม 2562 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
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:

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8

แפקซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

เว็บไซต์: www.hipottraining.co.th

อีเมล: hipottraining@gmail.com

ไอดีไลน์: hipottraining

เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

คิดเป็น,พูดเป็น,ทำเป็น,ในขาย,การขาย,หลักสูตร,อบรม