



ศิลปะการพูดเพื่อจูงใจในงานขายและบริการ

วิทยากร: อาจารย์มงคล ดันดีสุขุมาล

(MBA., B. Engineer, Cert. English, Web & Ecommerce)

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการฝึกอบรมธุรกิจ และการพัฒนาตนเอง ผู้มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี ได้รับรางวัลนักพูดดีเด่นสโมสรฝึกพูด, เป็นอาจารย์สอนคอมพิวเตอร์, เจ้าของเว็บไซต์ และ Webmaster เป็นวิทยากรสำนักงานพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, วิทยากรกรรมการบริหาร สมาคมส่งเสริมบริการสุขภาพเชียงใหม่, อนุกรรมการหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่

4 ตุลาคม 2561

09.00 - 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การพูดเป็นความสามารถพื้นฐานของคนทุกคน หลายคนมีความสามารถในการพูด แต่เป็นการพูดแบบน้ำท่วมทุ่ง ผักบุ้งโหรงเหรง ไม่สามารถจูงใจผู้ฟังให้เห็นคล้อยตาม จัดลำดับหัวข้อเรื่องที่จะพูดไม่เป็น พูดได้ไม่น่าสนใจ หรือพูดวกไปวนมา ทำให้สูญเสียโอกาสที่ดีไปต่างๆที่จะเป็นโอกาสที่ได้โน้มน้าวผู้ฟังให้เห็นด้วยกับความคิดของตน ซึ่งอาจเป็นการชักจูงให้เห็นด้วยกับโครงการ เห็นดีเห็นงามกับแนวคิด กระตุ้นให้ผู้ฟังเกิดกำลังใจ กระตุ้นทีมงานให้เกิดความกระตือรือร้น ให้ผู้ฟังอยากซื้อสินค้า การต่อรองให้ได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย เป็นต้น

หลักสูตรศิลปะการพูดเพื่อการจูงใจในงานขายและบริการ จึงได้ออกแบบขึ้นเพื่อช่วยพัฒนาให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถพัฒนาทักษะในการพูดขั้นสูง คือการพูดเพื่อจูงใจผู้ฟังให้เห็นคล้อยตามในสิ่งที่ผู้พูดสื่อออกมา การพูดเพื่อการต่อรองถึงสิ่งที่ตนต้องการ การจูงใจในการขาย และการบริการ เพื่อสร้างความมั่นใจในตนเอง และประสบความสำเร็จความก้าวหน้าในหน้าที่การงานและในชีวิตต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการของการพูดเพื่อการจูงใจในงานขายและบริการ
2. เพื่อฝึกฝนทักษะการพูดเพื่อการจูงใจและการต่อรองให้แก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรม
3. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับการอบรมในการพูดเพื่อจูงใจผู้อื่นและต่อรองเพื่อให้ได้ในสิ่งที่ตนเองต้องการ นำไปใช้ในการปฏิบัติงานจริงอย่างได้ผลดีเลิศ จนบรรลุเป้าหมายของตนเอง

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. หลักการพูดพื้นฐาน
2. การเตรียมตัวในการพูดเพื่อการจูงใจในงานขายและบริการ
3. การสร้างความน่าเชื่อถือ
4. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่สนทนา หรือกลุ่มผู้ฟัง
5. การค้นหาความต้องการหรือความสนใจของคู่สนทนา หรือกลุ่มผู้ฟัง
6. การเกริ่นเรื่องที่มีประสิทธิภาพในการจูงใจคน
7. การใช้ข้อมูลประกอบการอธิบาย
8. การจัดโครงสร้างเรื่องและลำดับหัวข้อ ที่จะพูด
9. สารพัดเทคนิคในการพูดจูงใจในการขาย และบริการ
10. การกระตุ้นผู้ฟังให้สนใจ คล้อยตาม ตลอดเวลาในการพูด
11. สรุป ถาม-ตอบ



ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

| ชำระภายใน 4 ตุลาคม 2561 | | | | | |
|--|-----------|--------|-------------------|--------------|-------------------------------|
| 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 19 กันยายน 2561 (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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแפקซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- 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

Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8

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

Website: www.hipotraining.com

E-mail: hipotraining@gmail.com

Facebook: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, การพูดเพื่อจูงใจ, การสร้างความน่าเชื่อถือ, การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า