



# ศิลปะการขายเชิงรุก

## วิทยากร: อาจารย์มงคล ดันดีสุขุมาล

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

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

**3 ตุลาคม 2562**

**09.00 - 16.00 น.**

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบัน การทำธุรกิจต่าง ๆ นั้น หากตั้งรับเพียงอย่างเดียวก็ยากที่จะประสบความสำเร็จ ศิลปะการขายเชิงรุก จึงเป็นแนวทางการขายเชิงรุกจึงเป็นเรื่องที่นักขายรุ่นใหม่ต้องให้ความสำคัญ

ที่สำคัญที่สุด บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับด้านการตลาดและการขายจะต้องมีทักษะด้านการขายที่ดี จึงจะประสบความสำเร็จได้

หลักสูตรศิลปะการขายเชิงรุก จึงออกแบบสำหรับนักการตลาดและนักขาย ที่ต้องการฝึกฝนตนเองให้มีความกล้า ความสามารถในการโน้มน้าวใจ การจัดการกับข้อโต้แย้ง และการปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม เรียนรู้ศิลปะการขายเชิงรุก
2. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม มีความรู้ในหลักการพูดเพื่อการจูงใจ
3. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม มีความรู้ในหลักการจัดการกับข้อโต้แย้งต่างๆ
4. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม ได้ฝึกปฏิบัติจริงในเรื่องการขาย การพูดเพื่อจูงใจ และการจัดการกับข้อโต้แย้ง

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. ความหมายและขั้นตอนของการตลาด และการขาย
2. ทักษะที่ถูกต้องเกี่ยวกับการขาย
3. การพูดเพื่อการจูงใจแบบ AIDA  
A = Attention arrester  
I = Interest arouse  
D = Desire creator  
A = Action stimulator
4. การจัดการกับข้อโต้แย้ง
5. ระดมสมองเรื่อง ข้อโต้แย้งที่พบบ่อยในงานขาย ในงานของตัวเอง
6. ฝึกปฏิบัติการ การจัดการกับข้อโต้แย้ง โดยผู้เข้าร่วมฝึกอบรม
7. บุคลิกภาพที่ดีของนักขาย
8. สรุป คำถาม – คำตอบ

**ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**



## อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

<b>ชำระภายใน 3 ตุลาคม 2562</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>3,900.00</b>	273.00	117.00	<b>4,056.00</b>	4,173.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
<b>พิเศษ! ชำระภายใน 18 กันยายน 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<b>3,400.00</b>	238.00	102.00	<b>3,536.00</b>	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 ถนนสุขุมวิทจรัญจถัย 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](http://www.hipotraining.co.th)  
อีเมล: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
ไอดีไลน์: hipotraining  
เฟสบุ๊ค: [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, เชิงรุก, จัดการ, ข้อโต้แย้ง, บุคลิกภาพ, นักขาย