



หลักสูตรอบรม ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ

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
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพกว่า 30 ปี

16 ธันวาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันนักขายมืออาชีพ ต้องพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เนื่องจากธุรกิจมีการปรับเปลี่ยนสินค้าและกระบวนการให้บริการที่มีคุณภาพและมาตรฐาน และผู้บริโภคมีทางเลือกและมีความต้องการที่หลากหลาย

ดังนั้นนักขายที่เป็นเลิศ จึงต้องทบทวนความคิดและเพิ่มพูนความรู้ ทักษะและทัศนคตินักขายแบบสร้างสรรค์ ตลอดจนเทคนิคและศิลปะการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด และเพิ่มรายได้ให้กับองค์กรมากขึ้น

วัตถุประสงค์

1. ทราบถึงพฤติกรรมที่เป็นเลิศของนักขายที่ประสบความสำเร็จ
2. เข้าใจแนวคิดการขายแบบมืออาชีพ
3. เข้าใจกระบวนการขาย "หัวใจของนักขาย"
4. เข้าใจศิลปะการขายเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า
5. เกิดความมั่นใจในการขาย

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. วิวัฒนาการของนักขายในปัจจุบัน
2. วิถีคิด วิถีทำงาน และพฤติกรรมอะไร ที่ควร รักษา เลิก และ เริ่มใหม่ ?
3. "ทัศนคติเชิงบวก" พื้นฐานสำคัญของนักขาย
4. แนวคิดของนักขายแบบมืออาชีพ
 - ทัศนคติในการพบลูกค้า
 - การรู้จักสินค้าอย่างถ่องแท้
 - วิธีการนำเสนอ
5. หลักคิด 6 ประการเพื่อการขายที่เป็นเลิศ
6. ศิลปะในการขาย
 - กระบวนการขาย
 - การซื้อ
 - องค์ประกอบการขาย
 - การขายที่ดี
 - ขั้นตอนการขาย
 - เทคนิคการขาย (การเปลี่ยนความคิดลูกค้า)
7. ฝึกปฏิบัติ



8. สรุปค่าถาม-คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 16 ธันวาคม 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 1 ธันวาคม 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 ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท 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 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- 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, งานขาย, ศิลปะการขาย, มืออาชีพ, การขาย, เปิดการขาย, นักขาย,