



# หลักสูตรอบรม เทคนิคการปิดการขายและ ติดตามผลการขาย

## 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

**20 ธันวาคม 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 "สัญญาสั่งซื้อ"และการใช้คำพูดเพื่อปิดการขาย
4. DO & DON'T ในการปิดการขาย
  - หลัก 3 ประการในการปิดการขายที่ดี
  - 10 อย่า ในการปิดการขาย
  - สูตร "GOD RLESS" (เทคนิคการลาจาก)
5. Work Shop
6. การติดตามผลการขาย



## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 20 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 15 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 คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ไป Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
- ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ 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)  
ไอดี โลงัน: hipotraining  
เฟสบุ๊ค: [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, นำเสนอขาย, เทคนิคขาย, ปิดการขาย, ติดตามผล