



เทคนิคการขายทางโทรศัพท์ Professional Telesales

วิทยากร: อาจารย์ ไพรัช วันสมบัติไพศาล

ปริญญาโทการตลาด ม.รามคำแหง, ปริญญาตรี โทรคมนาคม ม.เทคโนโลยีมหานคร
เป็นอาจารย์พิเศษให้กับภาครัฐ อาทิ กระทรวงมหาดไทย, กระทรวงการคลัง, ศูนย์ฝึกอบรมกรุงเทพฯ,
TOT, CAT Telecom และเป็นที่ปรึกษาให้กับทั้งภาครัฐและเอกชนด้านบุคคล งานขายการตลาด บริการ
 อาทิ บจก. เมืองไทยเมเนจเม้นท์, บจก. สมมาตร คอร์ปอเรท แอนส์ เซอร์วิส, บจก. นานมไทย,
 บจก. เอ็นเค ปรีนติ้ง เทคโนโลยี, บจก. บั๊งก่วนหลี มีความชำนาญมากด้วยประสบการณ์ตรง

24 ธันวาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล:

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขาย พนักงานรับโทรศัพท์ (Telesales) หรือศูนย์บริการลูกค้า (Call Center) และทีมขายทางโทรศัพท์ ได้เรียนรู้เทคนิคในการเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้าที่ติดต่อผ่านโทรศัพท์ ระดมสมองทำกิจกรรมประยุกต์การขายและการให้บริการผ่านโทรศัพท์อย่างเป็นระบบ ให้สามารถสร้างยอดขาย และ สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าได้ เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนายจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการใช้โทรศัพท์ได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการ แนวคิดและเทคนิคด้านการขายและการให้บริการผ่านโทรศัพท์ อย่างมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร ทั้งในด้านยอดขายและการสร้างความพอใจให้ลูกค้า

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. ความสำคัญของการสื่อสารทางโทรศัพท์
2. ความต้องการและพฤติกรรมโดดเด่นของลูกค้าในการใช้โทรศัพท์
3. ขั้นตอนการปฏิบัติด้านการขายและการบริการทางโทรศัพท์
4. เทคนิคการให้บริการที่ประทับใจทางโทรศัพท์ - รวมถึงทักษะการฟัง เน้นในเรื่องการฟังลูกค้าจบ และให้เข้าใจก่อนตอบไม่ทักท้วงคำถามและตอบไปแบบผิดๆ
5. กิจกรรม "บริการกระชับมิตรผ่านโทรศัพท์"
6. เทคนิคการขายให้น่าสนใจจนลูกค้าไม่ปฏิเสธการฟัง
7. เทคนิคการเตรียมตัวเพื่อขายและให้บริการอย่างมีจิตใจลูกค้า
8. เทคนิคการหาปัญหาและสิ่งที่ค้างคาใจลูกค้า
9. มารยาทและสิ่งที่ควรปฏิบัติ
10. ทักษะคิดและ EQ ของพนักงานที่ขายและให้บริการทางโทรศัพท์
11. กิจกรรม "ขายอย่างมีลูกล่อลูกชนผ่านโทรศัพท์"
12. สรุป คำถาม และ คำตอบ



ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 24 ธันวาคม 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 9 ธันวาคม 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
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
และแฟกซ์ไป 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 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย 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
ไอดี โอลิมปิก: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, Professional, Telesales, พนักงาน, รับโทรศัพท์, ศูนย์บริการ, ลูกค้า, ทางโทรศัพท์