



หลักสูตร 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

30 พฤศจิกายน 2561

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)

| ชำระภายใน 30 พฤศจิกายน 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 15 พฤศจิกายน 2561 (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 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 ถนนสุขุมวิทราชวิถี 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
 อีเมล: hipotraining@gmail.com
 ไลน์: hipotraining
 เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining

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