



จ่ายเพียง...**6,000** บาท !!! (ภายใน ม.ค. 62)

รับสิทธิ์ !!!

- อบรม **2** ท่าน ได้ทุกหลักสูตร (ม.ค.-มี.ย.62)
- พร้อมรับ **ส่วนลดพิเศษ** สำหรับหลักสูตรต่อไป

พนักงานขายมืออาชีพ Professional Salesperson

วิทยากร: **ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล**

ปริญญาเอก ดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ คณะศาสนศาสตร์ สาขาพุทธศาสตร์ ม.มหามกุฏราชวิทยาลัย
ปริญญาโท คณะนิเทศศาสตร์ ม. ศรีปทุม, ปริญญาตรี คณะนิติศาสตร์ ม. รามคำแหง
หลักสูตรพิเศษ คิว.ซี. สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี ไทย-ญี่ปุ่น
เป็นวิทยากรอิสระ นักพูดมืออาชีพ รับฝึกอบรมบรรยาย+workshop ในวงการมากกว่า 35 ปี

3 มกราคม 2562

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ตำราโดย Guru ของ สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน กระทรวงศึกษาธิการให้ข้อคิดว่า งานขาย มีลักษณะเกี่ยวกับความสามารถในการชักจูงใจและโน้มน้าวหรือใช้ศิลปะการขายเป็นสำคัญ การขายเกิดจาก พฤติกรรมภายใน ได้แก่ ความรู้สึกนึกคิด ความนิยมชมชอบ ความพอใจความเต็มใจของผู้ซื้อ นักขายจะต้องมี คุณสมบัติและความรอบรู้หลายประการ เช่น พื้นฐานการปฏิบัติ หน้าที่เกี่ยวข้องกับการขายโดยตรง จิตวิทยาในการ ปรับตัวเข้าหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนจะลงมือขายและการปฏิบัติภายหลังสิ้นสุดการขาย ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้อง ให้ความสำคัญของการขายเป็นหลักนอกจากกิจการจะ มีสินค้าพร้อมขาย มีลูกค้าผู้มุ่งหวังเป็นเป้าหมาย มีบุคลากรทำหน้าที่การขาย ยังถือว่าไม่เพียงพอสำหรับการสร้างเสริมการขายให้มีประสิทธิภาพ ต้องอาศัยศิลปะการขายที่นักขาย เหล่านั้น นำมาใช้ในระหว่างการปฏิบัติงานขายด้วย จึงจะบรรลุเป้าหมายตามที่กำหนดไว้

เสน่ห์ในสนามการขายย้ำเสมอว่า "ชอบคนจะชอบจง ชอบของจะชอบคน?"

ถ้าสิ่งผลเลิศจะเป็นนักขายมืออาชีพ เราก็ต้องเข้าใจเรื่อง การซื้อรถไต่ถึง เสียก่อน การแสวงหาผู้มุ่งหวังก็เหมือนกับ การซื้อ รถไต่ถึง เมื่อเริ่มซื้อเวียนไต่ระดับขึ้นมาแล้วจะหยุดซึ่งไม่ได้ หยุดเมื่อไรก็ร่วงล้มกลิ้งเมื่อนั้น ฟังจำไว้ว่า เมื่อคุณ อยู่บนรถไต่ถึงวงการขาย คุณก็ต้องซึ่งเต็มแรงตลอดเวลาจนกว่าไม่มีใครซื้อตัวเข้ามา นั้นเพราะด้วยเหตุนี้ นักขาย จึงต้องพัฒนา สมรรถนะ หรือ ความสามารถจำเพาะให้สามารถทำงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ใน กรณีที่มีข้อจำกัดเรื่อง เวลาในการขายนักขายจะต้องมีความเป็นมืออาชีพยิ่งกว่าเดิม "ในอากาศมีเงินลอยอยู่เต็มไปหมด ถ้ามีความสามารถมากพอ เราย่อมมีโอกาสคว้าเอามาเป็นของเราได้" อาทิ การขายหน้าเคาน์เตอร์ การขายทาง โทรศัพท์ในยุคนี้ถือว่าเป็นช่องทางลัดในการเข้าถึงตัวลูกค้า ข้อสำคัญก็คือพนักงานขายจะต้องมีข้อมูลลูกค้าหรือ ความรู้ในตัวสินค้าดีพอ ทั้งยังต้องอาศัย "วาทกรรมหรือศิลปะการเลือกใช้คำพูดที่โดดเด่นน่าสนใจ" รู้จักการใช้หลัก จิตวิทยาการนำเสนอที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย จะได้โน้มน้าวใจให้(ว่าที่)ลูกค้าตัดสินใจซื้อง่ายขึ้น หากมีใคร บอกว่า การขายไม่ใช่การปอกกล้วยเข้าปาก งานขายมันไม่ใช่ง่ายอย่างที่คิดก็จะร่วมด้วยช่วยยืนยันว่าใช่ เนื่องจาก ลูกค้าไม่ใช่กล้วย ถ้าการขายง่ายดจปอกกล้วย บริษัทคงไม่ต้องจ่ายคอมมิชชั่นเพิ่มให้พิเศษ การขายคือการพยายาม



ข้อใจใครสักคนให้มาเป็นลูกค้า ถึงกระนั้นก็ตามก็ยังคงเป็นงานที่น่าพิศواسทำลายความสามารถไม่น้อยไปกว่าการจับใครสักคนเพื่อดึงตัวเอามาเป็นแฟนในเมื่อพนักงานมีเสน่ห์พอที่จะข้อใจให้บริษัทถ้าแขนรับได้ก็ยอมมีเสน่ห์พอที่จะข้อใจลูกค้าได้เช่นกัน

วัตถุประสงค์

1. แนะนำการประยุกต์ใช้หลักจิตวิทยาและศิลปะเพื่อการขาย
2. นำเสนอแนวความคิดการพัฒนาศมรรถนะการขายเป็นมืออาชีพ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. หัวใจและกลยุทธ์ในการขายให้เกิดผลสัมฤทธิ์
2. วิถีจนทศนะเพื่อยกระดับเป็นนักขายมืออาชีพ
3. การวางแผนการขายให้สอดคล้องสถานการณ์
4. ลูกสูตรปิดการขายเชิงประจักษ์ด้วยหลัก8C
5. การขายขั้นเทพที่ลูกค้าไม่รู้สีกว่ากำลังโดนขาย
6. จิตวิทยาการเล่าสินค้ากับเงื่อนไขให้น่าติดตาม
7. เทคนิคพลิกเกมการโต้แย้งด้วยกฎดับเบิ้ลเยส
8. กลเม็ดสร้างบรรยากาศให้ลูกค้ารู้สึกมีความสุข
9. เคล็ดลับการเล่นของเพื่อขายสินค้าให้ได้ราคา
10. เซ็นส์การอ่านพฤติกรรมความสนใจของลูกค้า
11. ไหวพริบการหยุดพักปิดหมุดให้ตรงจุดโดนใจ
12. การบริการหลังการขายไม่ตายในการเพิ่มยอด

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด



จ่ายเพียง...**6,000** บาท !!! (ภายใน ม.ค. 62)

รับสิทธิ์ !!!

- อบรม **2** ท่าน ได้ทุกหลักสูตร (ม.ค.-มิ.ย.62)
- พร้อมรับ **ส่วนลดพิเศษ** สำหรับหลักสูตรต่อไป

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 3 มกราคม 2562				
ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
3,500.00	245.00	105.00	3,640.00	3,745.00

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 ถนนสุขุมวิทจรัญแจ๊ว 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
ไอดีไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

อบรม, สัมมนา,พนักงานขาย,การตลาด,การขาย,Salesperson,นักขาย,งานขาย,กลยุทธ์การปิดการขาย,ขายแบบมีอาชีพ,อ่านลูกค้า,