



บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.



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

รับสิทธิ์ !!!

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

หลักสูตร Professional Telesales

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลามบอเรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

9 มกราคม 2562

09.00 – 16.00 น.

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

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

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

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการ แนวคิดและเทคนิคด้านการขายและการให้บริการผ่านโทรศัพท์อย่างมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร ทั้งในด้านยอดขายและการสร้างความพอใจให้ลูกค้า

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

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



บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด



รับสิทธิ์ !!!

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

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

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 9 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 ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
 และแฟกซ์ใบ 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
 อีเมล: hipotraining@gmail.com
 ไลน์: hipotraining
 เฟสบุ๊ก: www.facebook.com/HIPOTraining

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

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด 40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
 โทร: 0-26154499, 0-2615-4477-8 โทรสาร: 0-2615-4479 อีเมล: hipotraining@gmail.com, hipotraining@hotmail.com, info@hipotraining.com เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th