



หลักสูตรอบรม PC มืออาชีพกับการบริการชั้นเยี่ยม

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราะลิ)
ประสบการณ์ระดับงานบริหารและเป็นผู้เชี่ยวชาญการวางแผนงาน และพัฒนาระบบงาน
ที่ใคร ๆ ต้องถามถึงถึงทั้งวงกรมมากกว่า 25 ปี

5 มีนาคม 2562
09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้ามีความต้องการและลักษณะพฤติกรรมที่แตกต่างกันหลายรูปแบบ การบริการและการขายโดยอาศัยทักษะและเทคนิครูปแบบเดียวสำหรับลูกค้าที่แตกต่างกัน ย่อมไม่ได้ผล ดังนั้น พนักงานขายจะต้องมีเทคนิค ทักษะ ลูกล่อลูกชน รวมทั้งยุทธวิธีที่แตกต่างกันสำหรับลูกค้าในสถานการณ์ที่แตกต่าง กัน

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขายPC ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการ ขายและบริการให้กับลูกค้า ตั้งแต่การเข้าใจลูกค้า การบริหารจัดการกับลูกค้าในแต่ละสถานการณ์ให้เหมาะสม รวมถึง การปิดการขาย

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการขาย และ เทคนิคการบริการกับลูกค้าในหลากหลาย สถานการณ์
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1: การขายในฐานะที่ปรึกษา หรือ ผู้ชำนาญการ

1. บทบาท และ หน้าที่ของ PC
(สร้างความเข้าใจและให้ตระหนักถึงหน้าที่ที่ต้องทำ)
2. เรียนรู้และเข้าใจความต้องการของลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหน้าร้าน
3. เรียนรู้ลูกค้าในหลากหลายสถานการณ์
(เรียนรู้ลูกค้าอย่างเข้าใจพร้อมวิธีการพิชิตลูกค้า)

Role Play 1 การขายในสถานการณ์ 1

(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร)

Module 2: การขายอย่างเป็นขั้นตอน

4. ขั้นตอนการขายอย่างเป็นระบบ
(สร้างให้นักขาย ให้ขายอย่างมืออาชีพ)
5. ข้อควรปฏิบัติในขณะที่ขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า



(สิ่งที่นักขายต้องทำ เพื่อให้เป็นนักขายมืออาชีพ ที่ลูกค้าให้ความเชื่อมั่น)

6. การทบทวนการขาย

(ขายได้หรือ ไม่ได้ มาจากสาเหตุอะไรบ้าง)

Role Play 2 การขายในสถานการณ์ 2

(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร)

Module 3: บริการอย่างมืออาชีพ

7. การสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ

8. การพิชิตใจลูกค้าด้วยจิตแห่งการบริการ

9. Tips แห่งการบริการที่ลูกค้าประทับใจ

10. สรุป คำถาม และ คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 4 มีนาคม 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 18 กุมภาพันธ์ 2562 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
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:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแפקซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญแจ้ว แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8

แפקซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

เว็บไซต์: www.hipottraining.co.th

อีเมล: hipotraining@gmail.com

ไอดี โลงัน: hipotraining

เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, ขาย, ตลาด, การบริการ, การขายโดยอาศัยทักษะ, เทคนิค,พนักงานขาย,พนักงานขาย PC,บทบาทพนักงาน PC,พนักงานขายหน้าร้าน