



สร้างพนักงานขายให้เป็น นักขาย (From Salesman to Sales Professionals)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

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

13 มีนาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย และหัวหน้าพนักงานขาย ได้เรียนรู้ เทคนิคและ ประสบการณ์จริงในการขายอย่างเป็น “นักขายตัวจริง” ได้เรียนรู้ความแตกต่างของพนักงานขายกับนักขาย พฤติกรรมลูกค้าและจุดที่จะจัดการกับลูกค้าในการขาย ขั้นตอนและเทคนิคการขายสำหรับนักขาย การสร้างไฟในตัว นักขาย การฝึกฝนตนเอง การปรับเปลี่ยนมุมมองและทัศนคติใหม่ๆ เพื่อสร้างยอดขายให้ได้สูงสุด เมื่อจบการอบรมผู้ เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์ต่อยอดความรู้ด้านการขาย และพัฒนาตนเองให้ก้าวสู่ความเป็นนักขายได้ด้วยด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องการเป็นนักขายและการสร้างระบบระเบียบในการขายให้กับตนเองได้
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรคการขายให้เหมาะกับงานของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

กระบวนการขายของนักขายแบบเซียน

1. แนวคิดงานขายในยุคศตวรรษ 21
2. นักขาย กับ พนักงานขาย – ใครเป็นอย่างไร?
3. บทบาทและหน้าที่ของนักขาย
4. พฤติกรรมของลูกค้า
5. เทคนิคการเข้าถึงลูกค้า
6. พิจารณา: ลูกค้าตัวจริง หรือ ตัวปลอม
7. ขั้นตอนและเทคนิคการขาย – สู่การเป็นนักขายมืออาชีพ
 - การเสาะหาลูกค้าเพื่อการขาย - เรียนรู้ใครคือลูกค้าที่คุณต้องไปขาย
 - การเตรียมตัวของพนักงานขาย-เตรียมตัวให้พร้อมก่อนออกสนามรบมีชัยไปกว่าครึ่ง
 - การนัดหมายลูกค้า - นัดอย่างไรให้ลูกค้ารับนัด
 - การเปิดการขาย – เทคนิคการเตรียมความพร้อมระหว่างพนักงานกับลูกค้า ก่อนการขาย
 - การวิเคราะห์โอกาสการขาย – โอกาสการขายคืออะไร ทำไมต้องวิเคราะห์ วิเคราะห์อย่างไร
 - การนำเสนอผลิตภัณฑ์- นำเสนอสินค้าอย่างมืออาชีพ ให้ลูกค้าตาสว่าง
 - การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง - จัดการและรับมือกับข้อโต้แย้งอย่างเป็นระบบ
 - การเจรจาต่อรอง – เจรจาอย่างไรให้ไม่เสียเปรียบ หรือ ตกเป็นเครื่องมือลูกค้า
 - การปิดการขาย- ปิดการขายเมื่อไร ปิดอย่างไรจึงจะเหมาะสม และ ได้ออร์เดอร์
 - การติดตามผลและบริการหลังการขาย-บริการอย่างไรให้ลูกค้าประทับใจและซื้ออีก



8. บริการกับการขาย
9. การสร้างไฟในตัวนักขาย
- 10.การจัดระบบระเบียบในการขาย
- 11.การวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งตนเอง
- 12.สิ่งที่นักขายต้องมี
- 13.สรุป คำถาม และ คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 13 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 26 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
และแפקซ์ไป 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 ถนนสุขุมวิทสาทรวิจิตร 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.hipotraining.co.th
อีเมล: hipotraining@gmail.com
ไอดีไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, นักขาย, การขาย, การเข้าถึงลูกค้า, ข้อโต้แย้ง, มีอาชีพ, สร้างไฟ, เปิดการขาย, การปิดการขาย, เจรจาต่อรอง