



ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ

(สินค้าอุตสาหกรรม, ลูกค้าราชการ, ลูกค้าธุรกิจ, B to B, B to G)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

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

10 มิถุนายน 2562

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันนักขายมืออาชีพ ต้องพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เนื่องจากธุรกิจมีการปรับเปลี่ยนสินค้าและกระบวนการให้บริการที่มีคุณภาพและมาตรฐาน และผู้บริโภคมีทางเลือกและมีความต้องการที่หลากหลาย

ดังนั้นนักขายที่เป็นเลิศ จึงต้องทบทวนความคิดและเพิ่มพูนความรู้ ทักษะและทัศนคตินักขายแบบสร้างสรรค์ ตลอดจนเทคนิคและศิลปะการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด และเพิ่มรายได้ให้กับองค์กรมากขึ้น

วัตถุประสงค์

1. ทราบถึงพฤติกรรมที่เป็นเลิศของนักขายที่ประสบความสำเร็จ
2. เข้าใจแนวคิดการขายแบบมืออาชีพ
3. เข้าใจกระบวนการขาย "หัวใจของนักขาย"
4. เข้าใจศิลปะการขายเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า
5. เกิดความมั่นใจในการขาย

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. วิวัฒนาการของนักขายในปัจจุบัน
2. วิธีคิด วิธีทำงาน และพฤติกรรมอะไร ที่ควร รักษา เลิก และ เริ่มใหม่ ?
3. "ทัศนคติเชิงบวก" พื้นฐานสำคัญของนักขาย
4. แนวคิดของนักขายแบบมืออาชีพ
 - ทัศนคติในการพบลูกค้า
 - การรู้จักสินค้าอย่างถ่องแท้
 - วิธีการนำเสนอ
5. หลักคิด 6 ประการเพื่อการขายที่เป็นเลิศ
6. ศิลปะในการขาย
 - กระบวนการขาย
 - การซื้อ
 - องค์ประกอบการขาย
 - การขายที่ดี
 - ขั้นตอนการขาย
 - เทคนิคการขาย (การเปลี่ยนความคิดลูกค้า)



7. ฝึกปฏิบัติ
8. สรุปคำถาม-คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 10 มิถุนายน 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 24 พฤษภาคม 2562 (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:

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ 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
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา,งานขาย,ศิลปะการขาย,มืออาชีพ,การขาย,เปิดการขาย,นักขาย,