



เทคนิคการขาย ... เพื่อการเป็นมืออาชีพ

วิทยากร: อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

ปริญญาโท Master of Business Administration (M.B.A.)

ปริญญาตรี Bachelor of Science Program (B.Sc.)

วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน
ความเชี่ยวชาญ ด้านการขาย ด้านการตลาด การบริการ การันตีดด้วยประสบการณ์การสอน
และที่ปรึกษาด้านการการขายและการบริการมากกว่า 15 ปี

7 มิถุนายน 2562

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมอะไรซ์ สุขุมวิท กรุงเทพฯ (สุขุมวิทซอย 26)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

วัตถุประสงค์

- 1) ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกระบวนการขายอย่างนักขายมืออาชีพ
- 2) สามารถวิเคราะห์ลูกค้า เพื่อการนำเสนอการขายที่ตรงใจได้อย่างมืออาชีพ
- 3) เข้าใจแนวทางในการค้นหาความต้องการของลูกค้า
- 4) สามารถวิเคราะห์จุดเด่นของสินค้า และหาจุดขายของสินค้าที่เหนือคู่แข่งได้
- 5) พัฒนาเทคนิคการจัดข้อข้อใจเพื่อนำลูกค้าไปสู่การปิดการขาย
- 6) เรียนรู้เทคนิคการติดตามลูกค้าอย่างมืออาชีพ

หัวข้ออบรมสัมมนา

- 1) ศิลปะการขายสินค้าให้ได้ราคา
- 2) ล้วงลับ "กลลวงการขาย" ให้ได้ยอด
- 3) "ยอดขายทะเล่เป้า" ต้องรู้หลักจิตวิทยา
- 4) "CUSTOMER'S RAT" ลูกค้าคือหนู ต้องจับหนูให้อยู่หมัด
- 5) 4 TOOLS การใช้ 4 อาวุธเพื่ออ่านเกมขายเพิ่มยอด
- 6) CUSTOMER INSIGHT เทคนิคการอ่านพฤติกรรมลูกค้าแบบ FBI
- 7) ปรับเจตคติสร้างสัมพันธ์ก่อนซื้อขาย
- 8) เสกมนตร์ลับสร้างความต่างทางการขาย
- 9) BENEFIT วิเคราะห์จุดเด่นของสินค้าและสิ่งที่ลูกค้าสนใจ
- 10) "กระจก" สะท้อนข้อข้อใจข้อข้อใจโต้แย้ง
- 11) การสวนกลับเชิงบวกพิชิตใจ
- 12) เจรจาและปิดการขายทรงพลัง
- 13) CLOSE SELLING ปิด ตัด จบ 3 เทคนิคสร้างยอดขาย
- 14) ไฟ 3 ใบ สู่การโน้มน้าวให้สำเร็จ
- 15) กลยุทธ์สรุปการขายแบบนักขายขั้นเทพ
- 16) กลยุทธ์ "ด้ายแดงแห่งสัมพันธ์" CRM

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด



อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 7 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	-	-	-	-	-
พิเศษ! ชำระภายใน 23 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	-	-	-	-	-

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 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
- ชำระด้วยเช็คส่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- 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
ไอดีไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, ทักษะ, การขาย, ลูกค้า, รูปแบบ, เทคนิค, ลูกล่อลูกชน, มีอาชีพ, ชิงไหวชิงพริบ