



ศิลปะการขายเชิงรุก

วิทยากร: อาจารย์มงคล ตันติสุขุมาล

(MBA., B. Engineer, Cert. English, Web & Ecommerce)

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการฝึกอบรมธุรกิจ และการพัฒนาตนเอง ผู้มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี
ได้รับรางวัลนักพูดดีเด่นสโมสรฝึกพูด, เป็นอาจารย์สอนคอมพิวเตอร์, เจ้าของเว็บไซต์ และ Webmaster
เป็นวิทยากรสำนักงานพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, หลักสูตรการบริหาร
สมาคมส่งเสริมบริการสุขภาพเชียงใหม่, อนุกรรมการหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่

28 มิถุนายน 2562

09.00 - 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบัน การทำธุรกิจต่าง ๆ นั้น หากตั้งรับเพียงอย่างเดียวก็ยากที่จะประสบความสำเร็จ ศิลปะการขายเชิงรุก
จึงเป็นแนวทางการขายเชิงรุกจึงเป็นเรื่องที่นักขายรุ่นใหม่ต้องให้ความสำคัญ

ที่สำคัญที่สุด บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับด้านการตลาดและการขายจะต้องมีทักษะด้านการขายที่ดี จึงจะประสบความสำเร็จได้

หลักสูตรศิลปะการขายเชิงรุก จึงออกแบบสำหรับนักการตลาดและนักขาย ที่ต้องการฝึกฝนตนเองให้มีความ
กล้า ความสามารถในการโน้มน้าวใจ การจัดการกับข้อโต้แย้ง และ การปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม เรียนรู้ศิลปะการขายเชิงรุก
2. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม มีความรู้ในหลักการพูดเพื่อการจูงใจ
3. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม มีความรู้ในหลักการจัดการกับข้อโต้แย้งต่างๆ
4. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม ได้ฝึกปฏิบัติจริงในเรื่องการขาย การพูดเพื่อการจูงใจ และการจัดการกับข้อโต้แย้ง

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. ความหมายและขั้นตอนของการตลาด และการขาย
2. ทักษะที่ต้องเกี่ยวข้องกับการขาย
3. การพูดเพื่อการจูงใจแบบ AIDA
 - A = Attention arrester
 - I = Interest arouse
 - D = Desire creator
 - A = Action stimulator
4. การจัดการกับข้อโต้แย้ง
5. ระดมสมองเรื่อง ข้อโต้แย้งที่พบบ่อยในงานขาย ในงานของตัวเอง
6. ฝึกปฏิบัติ การจัดการกับข้อโต้แย้ง โดยผู้เข้าร่วมฝึกอบรม
7. บุคลิกภาพที่ดีของนักขาย
8. สรุป คำถาม – คำตอบ



ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 28 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 10 มิถุนายน 2561 (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:

- 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 ถนนสุขุมวิทจรัญ 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



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

Outline อ.มงคล

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, เชิงรุก, จัดการ, ข้อโต้แย้ง, บุคลิกภาพ, นักขาย