



ชัยชนะนักขายมือทอง

(WIN for Sales)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต ผู้บริหารฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ บริษัท เมอริ่งเกอร์ อินเทลไซม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี เป็นต้น

14 มกราคม 2563

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ยุคนี้การขายไม่เหมือนเดิม ใครที่ขายเหมือนเดิม ตายแน่นอน!! คนที่จะประสบความสำเร็จในงานขายต้องขายอย่างแตกต่าง ขายอย่างเหนือชั้น มีชั้นเชิง มีมาตรฐานแห่งนักขาย พร้อมทั้งปรับตัวตามสถานการณ์ และลูกค้าแต่ละประเภท

หลักสูตรนี้ ออกแบบขึ้นมาเฉพาะ พร้อมตอกย้ำด้วยเทคนิคลูกล่อลูกชนในการขาย ยกกระดับพนักงานขายให้เป็น **นักขายมือทองในปี 2015** พร้อมปรับตัวสู่ **High-class environment**

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความเข้าใจในเรื่อง การขายขั้นสูง
2. เพื่อผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

Module 1 กิจกรรมการต้อนรับลูกค้าก่อนการขาย

1. การต้อนรับลูกค้าอย่างงามสง่าด้วยมาตรฐานมืออาชีพ
 - a. การยืนต้อนรับที่หน้างาน
 - b. การไหว้
 - c. การยื่นนามบัตร
 - d. การยิ้ม
 - e. การเชิญลูกค้า
 - f. คำพูดสุภาพ
2. การพูดคุยสร้างสัมพันธ์ก่อนการขาย
3. กิจกรรม ฝึกปฏิบัติการต้อนรับลูกค้าทุกระดับแบบฉบับลูกค้า VIP
 - a. กิจกรรมนี้ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกปฏิบัติการต้อนรับลูกค้าที่ได้มาตรฐาน เสมือนลูกค้าทุกระดับเป็น VIP เพื่อเป็นสร้างความเอกลักษณ์

Modules 2 กิจกรรมขั้นตอนขณะขาย

4. การเปิดการขายอย่างแบบเนียนลูกค้าไม่ฉ้อฉลได้การปฏิเสธ
 - a. คำพูดชักจูง

5. เทคนิคการตั้งคำถามคำตอบเพื่อหยั่งลึกถึงความต้องการลูกค้า
 - a. คำถามเพื่อการค้นหาความต้องการ
 - b. คำถามเพื่อผูกโยงสินค้าที่จะนำเสนอ
 - c. คำถามเพื่อค้นหาความประทับใจพิเศษในตัวสินค้าที่ลูกค้าสนใจ
 - d. คำตอบที่เป็นสัญญาณของการต่อยอดโอกาสการขาย
 - e. เทคนิคการตอบคำถาม เพื่อสร้างความฝันในการเป็นเจ้าของสินค้าแห่งความสุขของลูกค้า
6. กิจกรรม ฝึกปฏิบัติ เข้าถึง ทะลุ ทะลวง ความต้องการของลูกค้า
 - a. กิจกรรมนี้ ผู้เข้าอบรมจะได้ลองฝึกการตั้งคำถามเชิงลึกที่เป็นประโยชน์ และการตอบคำถามลูกค้า เพื่อเปิดใจลูกค้าก่อนเข้าสู่ขั้นตอนการนำเสนอสินค้าต่อไป
7. การนำเสนอการขายอย่างเป็นขั้นตอน
 - a. การใช้สินค้าตัวอย่าง อย่างมีประสิทธิภาพ
 - i. ลำดับขั้นตอนในการเชิญลูกค้าชมสินค้า
 - ii. สังเกตและจับพฤติกรรมระหว่างการนำเสนอผลิตภัณฑ์
 - iii. ทะลวงและเข้าถึงอารมณ์ความสนใจสินค้าด้วยการตอกย้ำจุดเด่นของสินค้าที่ลูกค้าสนใจ
 - b. การใช้สื่อ/เอกสารประกอบการนำเสนอ
 - i. วิธีการใช้เอกสารให้น่าสนใจ
 - ii. มารยาทแห่งการสนทนาระหว่างการนำเสนอผ่านเอกสารประกอบการขาย
 - c. การเชิญลูกค้าทดลองใช้สินค้า
 - i. คำพูดที่สร้างอารมณ์แห่งความเป็นเจ้าของสินค้า
 - ii. คำถามที่นำเสนอระหว่างการสนทนา เพื่อวิเคราะห์สัญญาณซื้อขาย
 - iii. หลักการตอบลูกค้าอย่างชาญฉลาดเพื่อสร้างอารมณ์แห่งความเชื่อมั่น
 - iv. ช่วงชิงโอกาสความสนใจของลูกค้าด้วยการทดลองปิดการขายเพื่อการจับสัญญาณลูกค้า
 - v. การขจัดข้อโต้แย้งลูกค้า
 - vi. การเจรจาต่อรองเพื่อโอกาสการขาย
 - vii. การเชิญลูกค้านั่งสนทนา เพื่อปิดการขาย
 - viii. สรุป 8 กลเม็ดการจัดการลูกค้าให้อยู่มีอ
 - ix. สรุป 5 คำถามเด็ดที่ควรถามลูกค้ามุ่งหวัง
8. กิจกรรม ฝึกปฏิบัติ การนำเสนอผลิตภัณฑ์อย่างมีกึ๋น
 - a. กิจกรรมนี้ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกปฏิบัตินำเสนอสินค้าด้วยวิธีการที่หลากหลายรูปแบบแต่ลงลึกถึงขั้นตอนและรายละเอียด พร้อมทั้งวิธีการและเทคนิคเฉพาะ ซึ่งต้องการให้พนักงานได้เข้าถึงวิธีการนำเสนอสินค้าอย่างแท้จริง ดูแล้วเป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้น
 - b. ขายในหลากหลายรูปแบบ เช่น ลูกค้ามาเป็นครอบครัว มาคนเดียว รวมถึงมาคู่ชายหญิง
9. การปิดการขายอย่างแนบเนียน
 - a. การหวานล้อมและเล็งเป้าในใจลูกค้าก่อนปิดการขาย
 - b. การปิดการขายด้วยคำถามเปิด
 - c. การปิดการขายด้วยคำถามปิด
 - d. การปิดการขายด้วยสินค้าในฝัน
10. กิจกรรม ฝึกปฏิบัติการปิดการขายที่ลูกค้าปฏิเสธไม่ลง
 - a. กิจกรรมนี้ผู้เข้าอบรมจะได้ลองปิดการขายจากสถานการณ์จริงหรือตัวอย่างจริงที่เคยเกิดขึ้นในการขาย และจากเหตุการณ์ที่วิทยากรประสบพบเจอมาแต่ต้องการให้พนักงานได้ลองฝึกปฏิบัติ

Modules 3 การติดตามลูกค้า

11. การโทรติดตามลูกค้าอย่างมืออาชีพเพื่อการกระตุ้นและกระตุ้นต่อม
12. การนัดพบลูกค้าที่มุ่งหวัง
13. การเก็บข้อมูลผู้มุ่งหวัง เพื่อการนำไปใช้ต่อไป
14. กิจกรรม ฝึกปฏิบัติ การโทรติดตามลูกค้า



อ. กิจกรรมนี้ ผู้เข้าอบรมจะได้ลงฝึกโทรศัพท์หาลูกค้าอย่างไม่ปล่อยให้หลุดมือ
15. สรุป คำถามและคำตอบที่นักเรียนต้องการรู้- ทักษะจำเป็นสำหรับพนักงานขาย

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 14 มกราคม 2563					
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 30 ธันวาคม 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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
- ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ 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
ไอดี โวลล์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, ชัยชนะ, มือทอง, นักเรียน, High-class, environment, ยกระดับ, เหนือชั้น