



# จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย

ปลุกขวัญ สร้างพลัง ..

## วิทยากร: ดร.ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด  
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราหมี)  
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group  
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 25 ปี

21 มกราคม 2563

09.00 – 16.00 น.

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

สภาวะเศรษฐกิจ ณ ปัจจุบันจะเห็นได้ว่าทั่วโลกต่างได้รับผลกระทบของการเกิดวิกฤติเศรษฐกิจทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มธุรกิจอะไรก็ตาม แต่เหนือสิ่งอื่นใด พนักงานภายในองค์กรโดยเฉพาะอย่างยิ่ง พนักงานขายจะต้องมีขวัญและกำลังใจที่ดี ต้องสร้างพลังและมุ่งมั่น หรือพยายามที่จะต้องฝ่าฟันอุปสรรคไปให้ได้ ซึ่งสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ขวัญและกำลังใจที่ดีของพนักงานขายทุกคน ทั้งนี้ จะต้องเกิดจากการที่พนักงานขายต้องรู้จักสร้างทัศนคติที่ดีให้เกิดขึ้นแก่ตนเองเสียก่อน

หลักสูตรนี้ ต้องการให้พนักงานขายเกิดการพัฒนาความคิด พลังใจ เพื่อมุ่งมั่นสร้างสรรค์ผลงานขายของตนเอง ตลอดจนเพื่อปลุกพลังนักขายให้สามารถเป็นนักขายมืออาชีพในสภาวะการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบัน

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เกิดพลังสร้างไฟในใจเพื่องานขายของพนักงานขาย
2. เพื่อกระตุ้นให้พนักงานขายเกิดความคิดสร้างสรรค์ที่ดีต่อการสร้างขวัญและกำลังใจของตนเอง
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเกิดความมุ่งมั่นตั้งใจในการสร้างยอดขายให้บรรลุเป้าหมายตามที่ได้รับมอบหมาย

### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

#### Session 1 มองตน สะท้อนตน

1. กิจกรรม มองตน มองจิต สะท้อนความนึกคิด
2. เป้าหมายในงาน และ เป้าหมายในชีวิต
3. กิจกรรม Workshop: การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน
4. ทำอย่างไรจึงจะเป็น "สุดยอดพนักงานขาย" ที่องค์กรต้องการ
5. หลักการทำงานอย่างมีความสุข
6. ความภาคภูมิใจ ในองค์กร และ Brand

#### Session 2 ศักยภาพของพนักงานขาย

7. Competency หรือ ความสามารถ หรือ ศักยภาพของพนักงานขายที่ต้องมี
  - a. ความรู้
  - b. ทักษะ
  - c. ทัศนคติ
8. กิจกรรม Workshop: สุดยอดพนักงานขาย บนพื้นฐานแห่งความสุข



9. การสร้างแรงจูงใจ และ พลังให้ตนเอง (ชาย ชาย และ ชาย)
10. กิจกรรม Workshop: การสร้างแรงจูงใจ และ พลังให้ตนเอง
11. มองปัญหา อุปสรรค และ ความสำเร็จขององค์กรร่วมกัน
12. ความสำคัญของ ความรัก และ ความผูกพันต่อองค์กร
13. สรุป คำถามและคำตอบ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

| ชำระภายใน <b>21 มกราคม 2563</b>                                         |                 |        |                   |                 |                               |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------|-------------------|-----------------|-------------------------------|
| ประเภท                                                                  | ค่าสัมมนา       | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ    | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| บุคคลทั่วไป                                                             | <b>3,900.00</b> | 273.00 | 117.00            | <b>4,056.00</b> | 4,173.00                      |
| สมาชิก HIPO                                                             | <b>3,700.00</b> | 259.00 | 111.00            | <b>3,848.00</b> | 3,959.00                      |
| พิเศษ! ชำระภายใน <b>6 มกราคม 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)</b> |                 |        |                   |                 |                               |
| ประเภท                                                                  | ค่าสัมมนา       | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ    | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| บุคคลทั่วไป                                                             | <b>3,700.00</b> | 259.00 | 111.00            | <b>3,848.00</b> | 3,959.00                      |
| สมาชิก HIPO                                                             | <b>3,400.00</b> | 238.00 | 102.00            | <b>3,536.00</b> | 3,638.00                      |

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท รัชดาภิเษก แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78

โทรสาร 02-615-4479

เว็บไซต์ [www.hipotraining.com](http://www.hipotraining.com), [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)

อีเมล [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)

เฟสบุ๊ค [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

พนักงาน, ชาย, Sales, แรงจูงใจ, ความสำเร็จ, อุปสรรค, เป้าหมาย, ยอดขาย, สินค้า, อบรม, สัมมนา, ฝึกอบรม, Staff, เซล