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

ชัยชนะนักขายมือทอง

(WIN for Sales)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

อดีต ผู้บริหารฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ๊บบอต ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ บริษัท เบอริงเกอร์ อินเกลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี เป็นต้น

24 กุมภาพันธ์ 2563
09.00 – 16.00 น.
**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ยุคนี้การขายไม่เหมือนเดิม ใครที่ขายเหมือนเดิม ตายแน่นอน!! คนที่จะประสบความสำเร็จในงานขายต้องขายอย่างแตกต่าง ขายอย่างเหนือชั้น มีชั้นเชิง **มีมาดแห่งนักขาย พร้อมที่จะปรับตัวตามสถานการณ์ และลูกค้าแต่ละประเภท**

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

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความเข้าใจในเรื่อง การขายขั้นสูง
2. เพื่อผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

Module 1 กิจกรรมการต้อนรับลูกค้าก่อนการขาย

1. การต้อนรับลูกค้าอย่างงามสง่าด้วยมาดมืออาชีพ
   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. การเปิดการขายอย่างแนบเนียนลูกค้าไม่อึดอัดไร้การปฏิเสธ
   a. คำพูดชักจูง

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

Modules 3 การติดตามลูกค้า

11. การโทรติดตามลูกค้าอย่างมืออาชีพเพื่อการกระตุ้นและกระตุกต่อม
12. การนัดพบลูกค้าที่มุ่งหวัง
13. การเก็บข้อมูลผู้มุ่งหวัง เพื่อการนำไปใช้ต่อไป
14. กิจกรรม ฝึกปฏิบัติ การโทรติดตามลูกค้า
    a. กิจกรรมนี้ ผู้เข้าอบรมจะได้ลองฝึกโทรศัพท์หาลูกค้าอย่างไม่ปล่อยให้หลุดมือ

15. สรุป คำถามและคำตอบที่นักขายต้องการรู้- ทักษะจำเป็นสำหรับพนักงานขาย

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 24 กุมภาพันธ์ 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 7 กุมภาพันธ์ 2563 (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 คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
   และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ทีจ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
   พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
   บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
   40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
เวปไซต์: www.hipotraining.co.th
อีเมล์: hipotraining@gmail.com
ไอดี ไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

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