



หลักสูตรอบรม Professional Selling Skills

(ทักษะการขายกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบ)

วิทยากร: ดร. ธวีธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราหมี)
ประสบการณ์ระดับงานบริหารและเป็นผู้เชี่ยวชาญการวางแผนงาน และพัฒนาระบบงาน
ที่ใด ๆ ต้องถามถึงทั้งงานมากกว่า 25 ปี

19 ธันวาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล:

การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวนั้น เหตุผลหลักเกิดจาก ทักษะ เทคนิค ลูกล่อลูกชนในการขาย พนักงานขายจะต้องขายอย่างมืออาชีพ ขายอย่างชิงไหวชิงพริบกับลูกค้า รวมทั้งต้องสามารถแก้สถานการณ์อย่างมีประสิทธิภาพ ทักษะและเทคนิคเหล่านี้ย่อมส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าและยอดขายขององค์กร ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารจัดการกับลูกค้าในเสี้ยวเวลาของการขาย เพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นต่อหน้าลูกค้า และสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขาย

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขาย ได้เรียนรู้การเตรียมตัวเพื่อสร้างความสำเร็จในงานขาย การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การระดมสมองทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการขายพร้อมลูกล่อลูกชนกับลูกค้าอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถบริหารการใช้สื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร สร้างยอดขายได้ตามเป้าหมาย

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. บทบาท และ หน้าที่ของพนักงานขาย – สร้างความเข้าใจและให้ตระหนักถึงหน้าที่ที่ต้องทำ
2. ขั้นตอนการขายอย่างเป็นระบบ – สร้างให้นักขาย ขายอย่างมืออาชีพ พร้อมยกตัวอย่างคำพูด ท่าทางประกอบ (ทุกขั้นตอน จะเน้นเทคนิคและลูกล่อลูกชนอย่างรายละเอียด พร้อมตัวอย่างจริงในการปฏิบัติ)
 - การเตรียมตัวของพนักงานขาย- เตรียมตัวให้พร้อมก่อนออกสนามรบ มีชัยไปกว่าครึ่ง
 - การเปิดการขาย – เทคนิคการเตรียมความพร้อมระหว่างพนักงานกับลูกค้า ก่อนการขาย
 - การวิเคราะห์โอกาสการขาย และการสร้างโอกาสในการขาย – โอกาสการขายคืออะไร ทำไมต้องวิเคราะห์วิเคราะห์อย่างไร
 - การนำเสนอผลิตภัณฑ์- นำเสนอสินค้าอย่างมืออาชีพ ให้ลูกค้าตาสว่าง
 - การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง - จัดการและรับมือกับข้อโต้แย้งอย่างเป็นระบบ
 - การเจรจาต่อรอง – เจรจาย่างไรให้ไม่เสียเปรียบ หรือ ตกเป็นเครื่องมือลูกค้า
 - การปิดการขาย- ปิดการขายเมื่อไร ปิดอย่างไรจึงจะเหมาะสม และ ได้ Order



3. ข้อควรปฏิบัติในขณะที่ขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า (สิ่งที่นักขายต้องทำเพื่อให้นักขายมืออาชีพ ที่ลูกค้าเกิดความศรัทธาและความเชื่อมั่น)
4. การทบทวนการขาย – ขายได้ หรือ ไม่ได้ มาจากสาเหตุอะไร เรียนรู้ไว้จะได้ไม่พลาดอีก
5. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย...ฝึกปฏิบัติอย่างเข้มข้น
6. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 19 ธันวาคม 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 4 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:

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 คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. 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

ไลน์: [hipotraining](https://www.hipotraining.co.th)

เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining

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