

# หลักสูตร เทคนิคการขาย แบบการตลาดในเชิงรุกยุค 4.0

## วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยทวิวัฒนา

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน  
ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง  
ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า  
ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์กว่า 20 ปี

17 มิถุนายน 2563

09.00 – 16.00 น.

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก นักขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบเป็นที่ยอมรับที่ดีให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาว เพราะฉะนั้นนักขายควรจะต้องรู้ วิเคราะห์ลูกค้า และเข้าใจถึงเคล็ดลับและเทคนิคการให้คำปรึกษา และการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ได้ในระยะยาว การจัดการข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและการปิดการขายที่สร้างความพอใจแก่ทั้งสองฝ่ายที่เราจำเป็นจะต้องใช้จิตวิทยาในการเรียนรู้ อ่านคน หรืออ่านความต้องการ ให้ทราบก่อน เพื่อที่จะได้ปรับเปลี่ยน พฤติกรรม ให้ตรงตามความต้องการ หรือความพึงพอใจของลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดๆ ก็ตามของการขาย

กระบวนการต่างๆที่กล่าวมานี้เป็นกระบวนการที่จำเป็นจะต้องมีการวางแผน มีการวางระบบอย่างเป็นขั้นตอนและรวมถึงการวิเคราะห์ คาดการณ์ และพยากรณ์ทางการขายตามสภาพแวดล้อมที่เป็นจริงและมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เพื่อให้เกิดความแน่นอนหรือให้เกิดความใกล้เคียงกับการบรรลุเป้าหมายให้ได้มากที่สุด เราจึงจำเป็นต้องศึกษาทางการตลาดเชิงรุก เพื่อผสมผสานให้เกิดงานขายที่มีประสิทธิภาพ สร้างความพึงพอใจ และสนองความต้องการของลูกค้า แทนที่จะใช้กระบวนการทางงานขายแต่เพียงอย่างเดียว ทำให้เราเสียโอกาสหรือไม่มีรายได้เปรียบในการแข่งขัน หรือที่เราเรียกกันอีกอย่างหนึ่งว่า การบริหารการขาย นั่นเอง ซึ่งเป็นการบริหารการตลาดการขายที่เหมาะสม จะช่วยให้มีศักยภาพ เห็นผลที่ชัดเจน ลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้น และที่สำคัญสามารถวางตำแหน่งที่เหมาะสมในด้านความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าได้ เปลี่ยนจากการขายที่ยากให้เป็นการขายที่ง่ายในที่สุด

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เพิ่มมืออาชีพมากยิ่งขึ้น
4. เพื่อให้พนักงานขายรู้จิตวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการ และเทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ
5. เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมรู้เทคนิคการรักษาสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำ
6. เพื่อให้รู้ถึงกระบวนการทางการตลาด เพื่อผสมผสานกับทางการขายให้สัมฤทธิ์ผล



## หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. ความหมายและความเข้าใจของการบริหารการขาย
2. ความเกี่ยวข้องของระหว่างงานด้านการตลาดและงานด้านการขาย
3. ทำไมเราต้องรู้และเป็นทั้งนักการตลาด และนักขาย
4. เทคนิคการวางแผนการขายและการจัดทำแผนการตลาดเชิงรุกอย่างเป็นขั้นเป็นตอน
5. กลยุทธ์ในการเลือกตลาด และสร้างส่วนประสมทางการตลาดเพื่อเอาชนะคู่แข่ง
6. การพยากรณ์ยอดขายทางการตลาดเพื่อค้นหาศักยภาพของการขาย
7. แนวคิด และทัศนคติที่ดี ที่พร้อมเป็นภูมิป้องกันในการขาย
8. งบประมาณ และการจัดสรรงบ สร้างความคล่องตัวในงานขาย
9. ประเภทของลูกค้า ธรรมชาติหรือพฤติกรรมของลูกค้า
10. ทฤษฎี " การขายล่วงหน้า " เพื่อพิชิตใจลูกค้า และสร้าง Customer Value
11. เทคนิคการครองใจลูกค้า เพื่อประสิทธิผลในระยะยาว
12. 3 " รู้ " พื้นฐานในการขายที่จำเป็นต้องรู้ในการเตรียมความพร้อมของพนักงานขาย
13. การวิเคราะห์ และเปลี่ยนวิธีการนำเสนอเพื่อค้นหาความต้องการของลูกค้า
14. จิตวิทยาการอ่านภาษากายเพื่อค้นหาความต้องการของลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง
15. การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้งในการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
16. การปิดการขาย ให้เป็นเรื่องง่าย และไม่ยากอย่างที่คิด ถึงแม้เป็นสินค้าที่มีราคาสูง
17. เทคนิคการใช้โทรศัพท์ในการขายจนถึงขั้นการปิดการขายและการซื้อซ้ำ
18. การรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำในระยะยาว
19. การประเมินผลการปฏิบัติงานพนักงานขาย
20. การจัดการกับลูกค้าในภาวะการณ์เผชิญต่อสถานการณ์ต่างๆที่ยากลำบาก

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปท์แทนซี่ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 17 มิถุนายน 2563					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 3 มิถุนายน 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

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



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

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8

แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

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

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

ไอดีไลน์: hipotraining

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

หลักสูตร,อบรม,เทคนิค,การขาย,การตลาด,เชิงรุก,ยุค 4.0

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด 40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400  
โทร: 0-26154499, 0-2615-4477-8 โทรสาร: 0-2615-4479 อีเมล: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com) , [hipotraining@hotmail.com](mailto:hipotraining@hotmail.com), [info@hipotraining.com](mailto:info@hipotraining.com) เว็บไซต์: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)



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