



นักขาย 360 องศา

วิทยากร: ดร.ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

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

11 กุมภาพันธ์ 2563

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ การขายต้องอาศัยทักษะและเทคนิคในทุกรูปแบบ อย่างรอบทิศ 360 องศา เพื่อสร้างยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ นอกจากนี้ นักขายยังต้องเติมเต็มไปด้วยพลังและความรักในงานขาย อันจะเป็นแรงผลักดันให้นักขายสามารถต่อสู้กับทุกปัญหาในงานขาย
หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์รอบทิศในการขาย เพื่อให้พนักงานขายสามารถเป็น นักขาย 360 องศา โดยผ่านการทำกิจกรรมในรูปแบบต่างๆ ทั้ง Workshop การระดมสมอง Role Play และ กิจกรรมต่างๆ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการขายอย่างรอบทิศทาง 360 องศา
2. เพื่อเสริมสร้างทักษะการขายใหม่ ๆ เพื่อพิชิตยอดขาย
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์เทคนิคการขายให้เหมาะสมกับตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการบรรยาย

1. เปิดการขายกับลูกค้าอย่างมีพลังและมีความสุข
2. ฟังลูกค้าอย่างวิเคราะห์เจาะลึกถึงความต้องการให้ *ถึงแก่น และ ถึงกัน*
3. กิจกรรม เปิดการขาย กับ ลูกค้าในหลากหลายมิติ
4. สวมวิญญาณ การถาม ด้วยคำถามอย่างมีคุณภาพ
 - 5 คำถาม ที่นักขายต้องถาม!!!!!!!
5. เรียนรู้ 8 เทคนิค การนำเสนอสินค้าอย่างตรงจุดและกระตุ้นต่อมอยากของลูกค้า
6. กิจกรรม นักขาย 360 องศา
7. สร้าง DNA ในการตอบคำถามและข้อโต้แย้ง ให้กับนักขาย
8. เรียนรู้ 2 * 4 เทคนิค ในการปิดการขาย
9. สร้างพลังและไฟในตัวนักขาย
10. กิจกรรม สร้างพลังนักขายให้โชติช่วง
11. ปัญหาในการขาย และ การแก้ปัญหา อย่างมีระบบ
12. สรุป คำถามและคำตอบที่นักขายต้องการรู้

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด



อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 11 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 27 มกราคม 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:

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป 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
 เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, นักขาย, 360 องศา, ความรัก, งานขาย, รอบทิศ, ทักษะ