



# สุดยอดทักษะการขายกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบ (Selling Skills with Dynamic Customers)

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด  
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา  
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)  
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริ่งเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

5 ตุลาคม 2563  
09.00 – 16.00 น.

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

**\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม**

### หลักการและเหตุผล

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

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการวิเคราะห์ลูกค้าอย่างเข้าใจ การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการขายครบขั้นตอน การวิเคราะห์ลูกค้าที่หลากหลาย การเข้าถึงลูกค้า การเปิดใจลูกค้า การนำเสนอผลิตภัณฑ์ การตอบคำถาม และข้อโต้แย้ง วิธีการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้านำไปสู่การปิดการขายอย่างได้ผล
2. เพื่อสร้างทัศนคติที่ดีของพนักงานขายต่อลูกค้า สินค้า บริษัท และงานขาย
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. บทบาท และ หน้าที่ของพนักงานขาย – สร้างความเข้าใจและให้ตระหนักถึงหน้าที่ที่ต้องทำ
2. ความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า – พนักงานขายต้องเข้าใจและเข้าถึง
3. ประเภทและการบริหารลูกค้าที่หลากหลาย \*\*\*จัดทำพิเศษให้\*\*\*  
(เรียนรู้ลูกค้าอย่างเข้าใจพร้อมวิธีการพิชิตลูกค้าในแต่ละรูปแบบ)
4. ขั้นตอนการขายอย่างเป็นระบบ – สร้างให้นักขาย ขายอย่างมืออาชีพ  
(ทุกขั้นตอน จะเน้นเทคนิคและลูกล่อลูกชนอย่างรายละเอียด พร้อมตัวอย่างจริงในการปฏิบัติ)
  - การเสาะหาลูกค้าเพื่อการขาย - เรียนรู้ใครคือลูกค้าที่คุณต้องไปขาย
  - การเตรียมตัวของพนักงานขาย- เตรียมตัวให้พร้อมก่อนออกสนามรบ มีชัยไปกว่าครึ่ง
  - การนัดหมายลูกค้า - นัดอย่างไรให้ลูกค้ารับนัด



- การเปิดการขาย – เทคนิคการเตรียมความพร้อมระหว่างพนักงานกับลูกค้า ก่อนการขาย
  - การวิเคราะห์โอกาสการขาย – โอกาสการขายคืออะไร ทำไมต้องวิเคราะห์ วิเคราะห์อย่างไร
  - การนำเสนอผลิตภัณฑ์- นำเสนอสินค้าอย่างมืออาชีพ ให้ลูกค้าตาสว่าง
  - การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง - จัดการและรับมือกับข้อโต้แย้งอย่างเป็นระบบ
  - การเจรจาต่อรอง – เจรจาวางไรให้ไม่เสียเปรียบ หรือ ตกเป็นเครื่องมือลูกค้า
  - การปิดการขาย- ปิดการขายเมื่อไร ปิดอย่างไรจึงจะเหมาะสม และ ได้ออร์เดอร์
  - การติดตามผลและบริการหลังการขาย- บริการอย่างไรให้ลูกค้าประทับใจและซื้ออีก
5. ข้อควรปฏิบัติในขณะที่ขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า  
(สิ่งที่นักขายต้องทำ เพื่อให้เป็นนักขายมืออาชีพ ที่ลูกค้าให้ความเชื่อมั่น)
  6. การทบทวนการขาย – ขายได้ หรือ ไม่ได้ มาจากสาเหตุอะไร เรียนรู้ไว้จะได้ไม่พลาดอีก
  7. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย  
(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้สามารถบริการได้อย่างดีเลิศ)
  8. บุคลิกภาพสำคัญของนักขายมืออาชีพ – การแต่งกาย การวางตัว และการควบคุมอารมณ์
  9. คุณสมบัติสำคัญของนักขายมืออาชีพ – ความรู้ ทักษะ และทัศนคติ
  10. สรุป คำถามและคำตอบที่นักขายต้องการรู้

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 5 ตุลาคม 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 21 กันยายน 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 คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบบชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญแจ๊ว แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ 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)

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, สุดยอดทักษะการขายกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบ, ขายอย่างไรให้ไม่เสียเปรียบ, ลูกค้าประทับใจและซื้ออีก