



PC มืออาชีพกับการบริการชั้นเยี่ยม

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี
พัฒนาระบบงานที่ใคร ๆ ต้องถามถึงทั้งวงการมากกว่า 30 ปี

11 พฤษภาคม 2564

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้ามีความต้องการและลักษณะพฤติกรรมที่แตกต่างกันหลายรูปแบบ การบริการและการขายโดยอาศัยทักษะและเทคนิครูปแบบเดียวสำหรับลูกค้าที่แตกต่างกัน ย่อมไม่ได้ผล ดังนั้น พนักงานขายจะต้องมีเทคนิค ทักษะ ลูกล่อลูกชน รวมทั้งยุทธวิธีที่แตกต่างกันสำหรับลูกค้าในสถานการณ์ที่ต่าง

กัน
หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขายPC ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการขายและบริการให้กับลูกค้า ตั้งแต่การเข้าใจลูกค้า การบริหารจัดการกับลูกค้าในแต่ละสถานการณ์ให้เหมาะสม รวมถึง การปิดการขาย

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการขาย และ เทคนิคการบริการกับลูกค้าในหลากหลายสถานการณ์
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1: การขายในฐานะที่ปรึกษา หรือ ผู้ชำนาญการ

1. บทบาท และ หน้าที่ของ PC
(สร้างความเข้าใจและให้ตระหนักถึงหน้าที่ที่ต้องทำ)
2. เรียนรู้และเข้าใจความต้องการของลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหน้าร้าน
3. เรียนรู้ลูกค้าในหลากหลายสถานการณ์
(เรียนรู้ลูกค้าอย่างเข้าใจพร้อมวิธีการพิชิตลูกค้า)

Role Play 1 การขายในสถานการณ์ 1

(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร)



Module 2: การขายอย่างเป็นขั้นตอน

4. ขั้นตอนการขายอย่างเป็นระบบ

(สร้างให้นักขาย ให้ขายอย่างมืออาชีพ)

5. ข้อควรปฏิบัติในขณะขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า

(สิ่งที่นักขายต้องทำ เพื่อให้เป็นนักขายมืออาชีพ ที่ลูกค้าให้ความเชื่อมั่น)

6. การทบทวนการขาย

(ขายได้หรือ ไม่ได้ มาจากสาเหตุอะไรบ้าง)

Role Play 2 การขายในสถานการณ์ 2

(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร)

Module 3: บริการอย่างมืออาชีพ

7. การสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ

8. การพิชิตใจลูกค้าด้วยจิตแห่งการบริการ

9. Tips แห่งการบริการที่ลูกค้าประทับใจ

10. สรุป คำถาม และ คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน					
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
ราคาพิเศษ !!! ข้าราชการอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
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 ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479

พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม

2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)

3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทสาทรวิจลย์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป 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

อีเมล: hipotraining@gmail.com

ไอดีไลน์: hipotraining

เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, ขาย, ตลาด, การบริการ, การขายโดยอาศัยทักษะ, เทคนิค, พนักงานขาย, พนักงานขาย PC, บทบาทพนักงาน PC, พนักงานขายหน้าร้าน