



## จุดไฟ..หัวใจพนักงานขาย

### วิทยากร: ดร. ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

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

**18 มีนาคม 2564**

**09.00 – 16.00 น.**

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

#### หลักการและเหตุผล

สภาวะเศรษฐกิจ ณ ปัจจุบันจะเห็นได้ว่าทั่วโลกต่างได้รับผลกระทบของการเกิดวิกฤติเศรษฐกิจทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มธุรกิจอะไรก็ตาม แต่เหนือสิ่งอื่นใด พนักงานภายในองค์กรโดยเฉพาะอย่างยิ่ง พนักงานขายจะต้องมีขวัญและกำลังใจที่ดี ต้องสร้างพลังและมุ่งมั่น หรือพยายามที่จะต้องฝ่าฟันอุปสรรคไปให้ได้ ซึ่งสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ขวัญและกำลังใจที่ดีของพนักงานขายทุกคน ทั้งนี้ จะต้องเกิดจากการที่พนักงานขายต้องรู้จักสร้างทัศนคติที่ดีให้เกิดขึ้นแก่ตนเองเสียก่อน

หลักสูตรนี้ ต้องการให้พนักงานขายเกิดการพัฒนาความคิด พลังใจ เพื่อมุ่งมั่นสร้างสรรค์ผลงานขายของตนเอง ตลอดจนเพื่อปลุกพลังนักขายให้สามารถเป็นนักขายมืออาชีพในสภาวะการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบัน

#### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เกิดพลังสร้างไฟในใจเพื่องานขายของพนักงานขาย
2. เพื่อกระตุ้นให้พนักงานขายเกิดความคิดสร้างสรรค์ที่ดีต่อการสร้างขวัญและกำลังใจของตนเอง
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเกิดความมุ่งมั่นตั้งใจในการสร้างยอดขายให้บรรลุเป้าหมายตามที่ได้รับมอบหมาย

#### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

##### Session 1 มองตน สะท้อนตน

1. กิจกรรม มองตน มองจิต สะท้อนความนึกคิด
2. เป้าหมายในงาน และ เป้าหมายในชีวิต
3. กิจกรรม Workshop: การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน
4. ทำอย่างไรจึงจะเป็น "สุดยอดพนักงานขาย" ที่องค์กรต้องการ
5. หลักการทำงานอย่างมีความสุข
6. ความภาคภูมิใจ ในองค์กร และ Brand

##### Session 2 ศักยภาพของพนักงานขาย

7. Competency หรือ ความสามารถ หรือ ศักยภาพของพนักงานขายที่ต้องมี
  - a. ความรู้
  - b. ทักษะ
  - c. ทัศนคติ
8. กิจกรรม Workshop: สุดยอดพนักงานขาย บนพื้นฐานแห่งความสุข
9. การสร้างแรงจูงใจ และ พลังให้ตนเอง (ขาย ขาย และ ขาย)



**10. กิจกรรม Workshop: การสร้างแรงจูงใจ และ พลังให้ตนเอง**

11. มองปัญหา อุปสรรค และ ความสำเร็จขององค์กรร่วมกัน

12. ความสำคัญของ ความรัก และ ความผูกพันต่อองค์กร

13. สรุป คำถามและคำตอบ

**ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด**

**อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)**

| ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน                                    |                 |        |                   |                 |                               |
|-------------------------------------------------------------|-----------------|--------|-------------------|-----------------|-------------------------------|
| ประเภท                                                      | ค่าสัมมนา       | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ    | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| บุคคลทั่วไป                                                 | <b>3,900.00</b> | 273.00 | 117.00            | <b>4,056.00</b> | 4,173.00                      |
| สมาชิก HIPO                                                 | <b>3,700.00</b> | 259.00 | 111.00            | <b>3,848.00</b> | 3,959.00                      |
| <b>ราคาพิเศษ !!! ข้าราชการอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน</b> |                 |        |                   |                 |                               |
| ประเภท                                                      | ค่าสัมมนา       | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ    | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| บุคคลทั่วไป                                                 | <b>3,700.00</b> | 259.00 | 111.00            | <b>3,848.00</b> | 3,959.00                      |
| สมาชิก HIPO                                                 | <b>3,400.00</b> | 238.00 | 102.00            | <b>3,536.00</b> | 3,638.00                      |

**วิธีการชำระเงิน:**

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ขอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ขอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

HIPO Training and Consultancy Co., Ltd.  
 Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
 Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
 Website: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)  
 E-mail: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
 ID Line: hipotraining  
 Facebook: [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

พนักงาน, ขาย, Sales, แรงจูงใจ, ความสำเร็จ, อุปสรรค, เป้าขาย, ยอดขาย, สินค้า, อบรม, สัมมนา, ฝึกอบรม, Staff, เซล