



Sales for Non Sales

“ไม่ใช่พนักงาน...ก็ขายได้”

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
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพกว่า 30 ปี

17 พฤษภาคม 2564

09.00 - 16.00 น.

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

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

“พนักงาน” ถือเป็นหัวใจหลักในการทำรายได้ให้กับองค์กร แต่ในหลายองค์กรก็มักจะประสบปัญหาเมื่อลูกค้าเข้ามาแล้วพนักงานขายก็ไม่มีใครสามารถทำหน้าที่แทนได้จนทำให้เสียลูกค้าไป ฉะนั้นสิ่งสำคัญที่ทุกคนองค์กรต้องหันมามองใหม่ คือ สร้างให้ทุกคนเป็นพนักงานได้ด้วยตัวเอง แม้ พนักงานขายจะไม่อยู่ ทุกคนที่เหลือก็สามารถที่จะเสนอขายสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้าได้

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานทุกคน ได้ตระหนักถึงหัวใจสำคัญของการขาย การสร้างทัศนคติใหม่ จุดไฟ...ความเป็นพนักงาน ถึงแม้ “ไม่ใช่พนักงาน...ก็ขายได้” ได้เรียนรู้เทคนิควิธีการขายแบบง่ายๆ แต่สามารถที่จะปิดการขายและเพิ่มยอดขายให้กับองค์กรได้ โดยผ่านกิจกรรมการทำ Workshop และ Role Play ที่จะประยุกต์ให้เข้ากับผู้เรียนแต่ละกลุ่ม เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ตระหนักถึงความสำคัญของการขาย และมีความกล้าที่จะขายแม้ตนเองจะไม่ใช่พนักงาน
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้เทคนิควิธีการขายแบบง่าย ๆ ที่แม้ “ไม่ใช่พนักงาน...ก็ขายได้”
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดและเพิ่มยอดขายให้แก่องค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

Module 1 เปิดมุมมองการขาย “ไม่ใช่พนักงาน ก็ขายได้”

1. บทบาทหน้าที่และความสำคัญของการเป็น Sales for Non Sales
 - “ขายได้ ขายเป็น” แม้ไม่ใช่พนักงาน
 - ขายแทน Sales ได้ เมื่อ Sales ไม่อยู่
2. ความท้าทายของการเป็น “พนักงาน” ที่จำเป็นต้องรู้
 - ค้นหาความยากในการขายด้วยหลัก 5 W 1 H
3. **กิจกรรม Workshop : เปลี่ยนเรื่องท้าทาย... ให้เป็นเรื่องง่าย “ที่ใครๆก็ขายได้”**
4. สร้างทัศนคติ ปลุกจิตวิญญาณ !!! ความกล้า...กล้าที่จะขาย
5. **กิจกรรม Workshop : เปลี่ยนทัศนคติ สร้างความกล้า “ไม่ใช่พนักงาน ก็ขายได้ !!!”**
6. กระบวนการขายอย่างมีประสิทธิภาพสำหรับ Sales for Non Sales
 - ก่อนการขาย



- ขณะการขาย
- หลังการขาย

7. กิจกรรม Workshop : ค้นหาความต้องการ...ความคาดหวังของลูกค้า

Module 2 เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น "ไม่ใช่พนักงานก็ขายได้"

8. รูปแบบการขาย

- พบตัว
- ทางโทรศัพท์

9. ขั้นตอนการขายแบบง่ายๆ ... "ไม่ใช่พนักงานก็ขายได้"

- การเปิดการขาย....ด้วยการเปิดใจลูกค้า
- ค้นหาความต้องการของลูกค้าอย่างมีชั้นเชิง
- การนำเสนอขายอย่างโดนใจลูกค้า
- การปิดการขายอย่างเป็นธรรมชาติ และง่ายดาย

10. กิจกรรม Role Play : สร้างสถานการณ์การขายอย่างสมจริง (พร้อมเทคนิคการขาย)

11. เทคนิคการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าในงานขาย

12. สร้างบุคลิกภาพ...สร้างความประทับใจต่อลูกค้า

- บุคลิกภายใน
- บุคลิกภายนอก

13. กิจกรรม วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนในการเป็นพนักงาน (พร้อมคำแนะนำของท่านวิทยากรในการปรับเปลี่ยนให้การขายดีขึ้น)

14. สรุป คำถามและคำตอบ

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:

- 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
- ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญชัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8



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

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 , Sales , นักขาย, ไม่ใช่ นักขาย ก็ขายได้, Sales มือใหม่ , Sales for Non Sales