

นักขาย 360 องศา

(สินค้าอุตสาหกรรม, ลูกค้านำราชการ, ลูกค้าธุรกิจ, B to B, B to G)

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

5 ตุลาคม 2564

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ การขายต้องอาศัยทักษะและเทคนิคในทุกรูปแบบ อย่างรอบทิศ 360 องศา เพื่อสร้างยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ นอกจากนี้นักขายยังต้องเติมเต็มไปด้วยพลังและความรักในงานขาย 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 ถึงก้น**
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 คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

		ราคาค่าธรรมเนียม / 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 !!! ข้าราชการค่าธรรมเนียม 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
 - ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และ Scan ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ hipotraining@gmail.com
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 ถนนสุขุมวิทวินิจัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์: 02-615-4477

Hotline: 086-3183151-2

เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th

อีเมล: hipotraining@gmail.com

ไอดีไลน์: hipotraining

เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

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