

Sales for Non Sales

"ไม่ใช่พนักงาน...ก็ขายได้"

วิทยากร: พท.ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

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

21 ตุลาคม 2564

09.00 - 16.00 น.

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

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

"พนักงาน" ถือเป็นหัวใจหลักในการทำรายได้ให้กับองค์กร แต่ในหลายองค์กรก็มักจะมีปัญหาเมื่อลูกค้าเข้ามาแล้วพนักงานขายก็ไม่มีใครสามารถทำหน้าที่แทนได้จนทำให้เสียลูกค้าไป 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 และมีความกล้าที่จะขายแม้ตนเองจะไม่ใช่นักขาย
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 "ไม่ใช่พนักงานขายก็ได้"

8. รูปแบบการขาย

- พบตัว
- ทางโทรศัพท์

9. ขั้นตอนการขายแบบง่ายๆ ... "ไม่ใช่พนักงานขาย ก็ขายได้"

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

10. กิจกรรม Role Play : สร้างสถานการณ์การขายอย่างสมจริง (พร้อมเทคนิคการขาย)

11. เทคนิคการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าในงานขาย

12. สร้างบุคลิกภาพ...สร้างความประทับใจต่อลูกค้า

- บุคลิกภายใน
- บุคลิกภายนอก

13. กิจกรรม วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนในการเป็นนักขาย (พร้อมคำแนะนำของท่านวิทยากรในการปรับเปลี่ยนให้การขายดีขึ้น)

14. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

| ราคาต่ออบรมสัมมนา / 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 !!! ชำระค่าอบรมสัมมนา 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 สาขาพลโยธิน 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 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- 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



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

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