



จุดไฟ.. หัวใจพนักงานขาย

วิทยากร: ดร. ธวีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

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

29 กรกฎาคม 2565

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 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 !!! 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:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน 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 และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

- ✓ **Tel. :** 086-318-3152 หรือ 02-615-4477
- ✓ **E-mail :** hipotraining@gmail.com
- ✓ **Website :** www.hipotraining.co.th หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **ID Line@ :** @761mvknp หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง

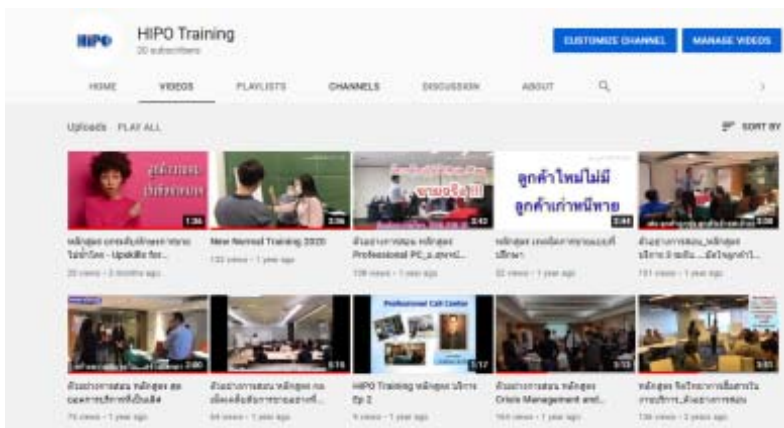


- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่

- ✓ **YouTube :** <https://www.youtube.com/user/hipotraining/videos>





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