

# เทคนิคการเพิ่มยอดขายอย่างได้ผล

## 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

1 สิงหาคม 2565

09.00 – 16.00 น.

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ในสภาพของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว นั้น มีปัจจัยต่างๆ มากมายที่ส่งผลกระทบต่อโดยตรง ไม่ว่าจะเป็นสินค้า ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย พนักงานขาย คู่แข่ง รวมถึงสถานะแวดล้อมต่างๆ พนักงานจะต้องอาศัยทักษะ เทคนิค ลูกล่อลูกชนในการเพิ่มยอดขายให้ได้ด้วยการบริหารปัจจัยต่างๆอย่างมีประสิทธิภาพ หากพนักงานขาดทักษะดังกล่าวแล้ว ยอดขายย่อมลดลงอย่างแน่นอน หรือ เพิ่มขึ้นอย่างไม่เต็มที่ ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารยอดขาย เพื่อสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขายและเพิ่มยอดขายในที่สุด

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการเพิ่มยอดขายอย่างมีเป็นระบบ ได้สำรวจและวิเคราะห์แนวทางการปฏิบัติงานด้านงานขายของตน การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง จนในที่สุดเมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาสามารถสร้างยุทธวิธีในการเพิ่มยอดขาย และประยุกต์ต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการเพิ่มยอดขายให้ได้ผลอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

### หัวข้อการอบรม

1. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการเพิ่มและสร้างยอดขาย
2. อุปสรรคในการเพิ่มยอดขาย
3. เพิ่มยอดขายด้วยตัวพนักงานขาย
  - 3.1 วิเคราะห์ลูกค้าประเภทต่างๆ
  - 3.2 การค้นหาความต้องการของลูกค้า
  - 3.3 การกระตุ้นความสนใจให้กับลูกค้า
  - 3.4 การแนะนำสินค้าและบริการให้โดนใจลูกค้า
  - 3.5 การจัดเก็บข้อมูลลูกค้าและความเข้าใจลูกค้าเป็นรายๆ
  - 3.6 การกระตุ้นไฟในตัวเอง
4. เพิ่มยอดขายด้วยสินค้าและบริการ
  - 4.1 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนของสินค้าและบริการ
  - 4.2 การรับรู้และเข้าใจประโยชน์ของสินค้าและบริการในมุมมองของลูกค้า
  - 4.3 การประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขาย
  - 4.4 ปัญหาอื่นๆ เช่น สินค้าขาด

5. เพิ่มยอดขายด้วยลูกค้า
  - 5.1 คำถามและความสงสัยของลูกค้า
  - 5.2 ข้อโต้แย้งของลูกค้า
  - 5.3 ข้อร้องเรียนและความไม่พอใจของลูกค้า
  - 5.4 การต่อรองของลูกค้า
6. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย เพื่อหาวิธีการเพิ่มยอดขาย  
(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างเป็นระบบ)
7. สรุป คำถามและคำตอบที่นักขายต้องการรู้

## ประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโพ 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 !!! ค่าธรรมเนียมสัมมนา 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 ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

อบรม, สัมมนา, เทคนิคการเพิ่มยอดขาย, พนักงานขาย, ขาย, Sales

**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

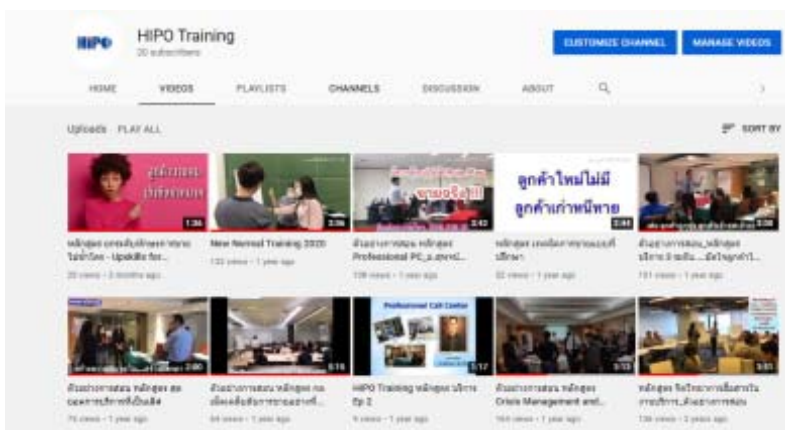


- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



**รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่**

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





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

Outline Hipo