

คิดเป็น พุดเป็น ทำเป็น ในงานขายและบริการ

วิทยากร: ดร. ธวีธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราแม่ลิ)
ประสบการณ์ระดับงานบริหารและเป็นผู้เชี่ยวชาญการวางแผนงาน และพัฒนาระบบงาน
ที่ใคร ๆ ต้องถามถึงทั้งในวงการมากกว่า 25 ปี

11 ตุลาคม 2562

เวลา 09.00 – 16.00 น.

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

****สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม**

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันงานขายเป็นงานที่มีความสำคัญกับทุกองค์กร เป็นเรื่องยากที่พนักงานขายจะประสบความสำเร็จในอาชีพการขายได้ทุกคน การเป็นนักขายที่ดีควรที่จะ **คิดเป็น พุดเป็น ทำเป็น** ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่พนักงาน ทุกคนควรมี นอกจากนี้ยังต้องมีความคิดสร้างสรรค์ต่องานขาย การสื่อสารที่ถูกต้อง เข้าใจง่าย และสามารถลงมือปฏิบัติการขายได้ตรงกับวัตถุประสงค์ และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ในที่สุด ย่อมจะช่วยให้พนักงานปิดการขายได้เร็วขึ้น หรือ กล่าวโดยย่อได้ว่า **“คิดสร้างสรรค์ สื่อสารเข้าใจ ปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ”**

หลักสูตร **คิดเป็น พุดเป็น ทำเป็น ในงานขายและบริการ** จึงถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อมุ่งเน้นให้พนักงานขาย หรือ พนักงานบริการ ได้พัฒนาความคิดสร้างสรรค์ได้ด้วยตัวเอง สามารถสื่อกับบุคคลอื่นได้อย่างถูกต้องและตรงตามวัตถุประสงค์ รวมทั้งสามารถขายและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบวิธีและเทคนิค การคิดเป็น พุดเป็น ทำเป็น ในงานขายและบริการ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้การกำหนดกลยุทธ์ต่าง ๆ ในงานขายและบริการ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ธุรกิจ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1 คิดเป็น

1. สร้างสรรค์ “ความคิดในการขายและบริการ”
2. การวางแผนในงานขายและบริการที่มีประสิทธิภาพ
3. การวิเคราะห์สถานการณ์ และ ความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย
4. กิจกรรม **คิดเป็น** เพื่อสร้างสรรค์งานขายและบริการ

Module 2 พุดเป็น

5. วิธีการและเทคนิคการพุดเพื่อเปิดการขาย อย่างประทับใจ
6. ลักษณะการใช้คำพุดในการนำเสนอและตอบคำถาม รวมถึงข้อโต้แย้งของลูกค้า
7. การเจรจาต่อรอง เพื่อนำไปสู่การปิดการขาย
8. เทคนิคการพุดเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ และ เทคนิคการปิดการขาย
9. กิจกรรม **พุดเป็น** .. พุดเพื่อเพิ่มยอดและสร้างความประทับใจให้ลูกค้า

Module 3 ทำเป็น

10. เทคนิคอื่น ๆ ในการขายและบริการ
 - การใช้ สื่อต่างๆ เพื่อประกอบการนำเสนอขายและบริการ
 - การสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าที่มีต่อสินค้าของเรา
11. กิจกรรม การเปิดการขาย อย่างประทับใจ



12. กิจกรรม การนำเสนอขาย การตอบคำถาม และข้อโต้แย้ง
13. กิจกรรม การเจรจาต่อรอง และ การปิดการขาย อย่างมืออาชีพ
14. สรุป คำถามและคำตอบ- เทคนิคเพิ่มเติมตามที่คุณเข้าอบรมต้องการเรียนรู้

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 11 ตุลาคม 2562					
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
พิเศษ! ชำระภายใน 25 กันยายน 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
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 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
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. 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
4. 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
เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th
อีเมล: hipotraining@gmail.com
ไอดีไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, Professional, Telesales, พนักงาน, รับโทรศัพท์, ศูนย์บริการ, ลูกค้า, ทางโทรศัพท์