

สุดยอดเทคนิคการเพิ่มยอดขายและการพัฒนา บุคลิกภาพของนักขายอย่างได้ผล

วิทยากร: พท.ดร. ธธีรธร อธิวัณโรจน์

(วิทยากรใช้ภาษาเข้าใจง่าย ชัดเจน ตรงประเด็น ไม่มีศัพท์หรือคำยากๆ แตกต่างจากด็อกเตอร์ทั่วไป)

อดีต General Manager - บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด

อดีตผู้จัดการและบริหารการขาย อุตสาหกรรมนมไทย(นมตราแม่)

และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก ธนาคารกสิกรไทย

รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 30 ปี

ปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการ บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปต์แทนซี จำกัด

เป็นที่ปรึกษาและวิทยากรรับเชิญให้แก่หน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชนและสถาบันฝึกอบรมมากมาย

18 กรกฎาคม 2568

09.00 - 16.00 น.

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

****สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม**

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้าของแต่ละธุรกิจมีความต้องการและลักษณะพฤติกรรมที่ต่างกันหลายรูปแบบ การขายโดยอาศัยทักษะและเทคนิครูปแบบเดียวสำหรับลูกค้าที่แตกต่างกัน ย่อมไม่ได้ผล หรือ 'ได้ผล' ไม่เต็มประสิทธิภาพ ดังนั้น แม้ว่า สินค้า หรือ บริการจะอย่างเดียวกัน แต่พนักงานขายจะต้องมีเทคนิค ทักษะ ลูกล่อลูกชน รวมทั้งยุทธวิธีที่แตกต่างกันในการขาย การสร้างความสนใจให้กับลูกค้าจนลูกค้าเกิดการ ตัดสินใจซื้อ รวมถึงกลยุทธ์และเทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อการขาย การสร้างความมั่นใจและความ ประทับใจขณะนำเสนอ การใช้สื่อในการนำเสนอการขายอย่างน่าสนใจ และที่ขาดไม่ได้คือ การสร้าง Smart Personality ให้เกิดขึ้นตั้งแต่การเข้าพบลูกค้า เนื่องจาก บุคลิกภาพที่ดีย่อมนำมาซึ่งความน่าเชื่อถือขององค์กร ยิ่งกว่านั้นลูกค้าในยุคนี้ยังนำบุคลิกภาพของพนักงานไปผนวกในสมองประเมินคุณภาพและราคาของผลิตภัณฑ์ บุคคลในทุกหน่วยงานจึงถือเป็นตัวแทนที่จะบ่งบอกกว่าองค์กรนั้นๆ เป็นอย่างไรในสายตาของภายนอกจนกล่าวได้ว่า บุคลิกภาพของพนักงานทุกคนมีผลอย่างยิ่งต่อภาพลักษณ์องค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่ง พนักงานขาย

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย และหัวหน้าพนักงานขาย ได้เรียนรู้ เทคนิค และประสบการณ์จริง ในการขายให้กับลูกค้าหลายรูปแบบ ตั้งแต่การเข้าใจรูปแบบของลูกค้า การบริหารจัดการกับ ลูกค้าในแต่ละรูปแบบให้เหมาะสม การหาจุดขายและการลงเฝ้าลูกค้า การนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อการขายอย่าง ได้ผล และการพัฒนาบุคลิกภาพให้น่าเชื่อถือในสายตาของลูกค้า ทั้งหมดนี้เพื่อส่งผลให้ยอดขายเพิ่มขึ้นตาม เป้าหมาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายกับลูกค้าในรูปแบบ ต่างๆ ได้ด้วยตัวตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการขายกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์อย่างมืออาชีพและเป็นระบบ
3. เพื่อฝึกฝนทักษะการนำเสนอผลิตภัณฑ์ รวมถึงทักษะด้านการโน้มน้าวลูกค้าให้สนใจและตัดสินใจซื้ออย่างเต็ม ใจ
4. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับการอบรมในการนำ "ศาสตร์" และ "ศิลป์" ของการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ไป ใช้ในการปฏิบัติงานจริงอย่างได้ผลดีเลิศ จนบรรลุเป้าหมายในการขาย
5. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เข้าใจหลักการและการพัฒนาบุคลิกภาพให้เหมาะสมกับงาน เพื่อเสริมสร้างความ มั่นใจและภาพลักษณ์ที่ดีต่อตนเองและองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ
6. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์การขายกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบให้ เหมาะกับตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุเป้าหมายในการเพิ่มยอดขายในที่สุด
7. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้ ไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมในงานที่รับผิดชอบ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1: ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการเพิ่มและสร้างยอดขายให้ทะลุเป้า !!!

1. บทบาท และ หน้าที่ของพนักงานขายเพื่อเพิ่มยอดขาย – สร้างความเข้าใจและให้ตระหนักถึงหน้าที่ที่ต้องทำ
2. สิ่งสำคัญที่พนักงานขายมืออาชีพควรมี - เข้าใจถึงคุณสมบัติของตัวนักขายก่อนจะเริ่มลงมือขาย
3. เรียนรู้และเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้า
4. เจาะลึก...บทบาท พฤติกรรมและสไตล์ของลูกค้าที่หลากหลาย – (เรียนรู้ลูกค้าอย่างเข้าใจพร้อมวิธีการพิชิตลูกค้าในแต่ละประเภท)
 - ลูกค้าพรหมจรรย์
 - ลูกค้าเจ้าอารมณ์
 - ลูกค้าเจ้าศเจ้าอย่าง
 - ลูกค้าลูกทุ่ง
5. การจัดการกับลูกค้าในแต่ละประเภท พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม
6. กิจกรรม Workshop : การเสนอขายกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบ (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)
7. ขั้นตอนการขายอย่างเป็นระบบเพื่อเพิ่มยอดขาย – สร้างให้นักขาย ขายอย่างมืออาชีพ (ทุกขั้นตอน จะเน้นเทคนิคและลูกล่อลูกชนอย่างรายละเอียด พร้อมตัวอย่างจริงในการปฏิบัติ)
8. กิจกรรม Workshop : เทคนิคการเป็นสุดยอดพนักงานขายมืออาชีพ

Module 2 เพิ่มยอดขายด้วยหนึ่งสมอง สองมือ และความพร้อมการพัฒนานุคลิกภาพ

9. ปฏิบัติการ ... การเพิ่มยอดขายด้วยตัวเอง
 - การเตรียมตัวของพนักงานขาย- เตรียมตัวให้พร้อมก่อนออกสนามรบ มีชัยไปกว่าครึ่ง
 - การวางแผนเป้าหมายการขายในแต่ละเดือน
 - วางแผนการขายให้เหมาะเจาะกับลูกค้า
 - การจัดเก็บข้อมูลลูกค้าและความเข้าใจลูกค้าเป็นรายๆ
 - ความสม่ำเสมอในการเข้าพบ
 - การทบทวนการขาย
 - สร้างพลังใจ เพิ่มไฟให้ตัวเอง
10. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย เพื่อหายุทธวิธีการเพิ่มยอดขาย (ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างเป็นระบบ)
11. การสร้างม่านักขายด้วยบุคลิกภาพและการวางตัวที่เหมาะสม
 - การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก
 - กริยาท่าทางท่วงท่าต่างๆการยืน การเดิน การนั่ง สีหน้า แววตาท่าทางประกอบ
 - การแต่งกาย การแต่งทรงผม และการดูแลใบหน้า
 - การพัฒนาบุคลิกภาพภายใน
 - การมีทัศนคติที่ดี มองโลกในด้านบวก
 - การสื่อสารอย่างสร้างสรรค์
 - การปรับอารมณ์และความรู้สึกภายใน เพื่อสร้างพลังต่องานขาย
 - การปรับกรอบความคิดให้สอดคล้องต่องานขาย เพื่อสร้างประสิทธิผลที่ดีให้กับงานขาย
 - กิจกรรม พัฒนา บุคลิกภาพ ให้ SMART
12. ข้อควรปฏิบัติในขณะขาย เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า
13. การทบทวนผลการขาย ทำไมขายได้ หรือ ขายไม่ได้
14. สรุป คำถามและคำตอบ

โปรฟ้าผ่า

Public Training

โทร : 086-318-3151 Line @761mvknp

เพียง 1 ⚡

เพียง 2 ⚡⚡

สมัครอบรม 3 ท่าน

ลดเหลือท่านละ 3,500.- บาท !!

สมัครอบรม 5 ท่าน จ่าย 4 ท่าน

ราคาท่านละ 3,900.- บาท

ประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ 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
ราคาพิเศษ !!! ข้าราชการอบรมสัมมนา 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

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ชอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479

พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
 - ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
 - หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
- บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด**
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทวินิจัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

อบรม, สัมมนา, สินค้าอุตสาหกรรม, ผลิตภัณฑ์, สินค้า, บริการ, Four Steps, F.A.B.E Model, ขาย

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

- ✓ **Tel. :** 086-318-3151
- ✓ **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>

