



PC มืออาชีพกับการบริการชั้นเยี่ยม

วิทยากร: ดร.ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

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

11 เมษายน 2561

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้ามีความต้องการและลักษณะพฤติกรรมที่แตกต่างกันหลายรูปแบบ การบริการและการขายโดยอาศัยทักษะและเทคนิครูปแบบเดียวสำหรับลูกค้าที่แตกต่างกัน ย่อมไม่ได้ผล ดังนั้น พนักงานขายจะต้องมีเทคนิค ทักษะ ลูกล่อลูกชน รวมทั้งยุทธวิธีที่แตกต่างกันสำหรับลูกค้าในสถานการณ์ที่ต่าง

กัน หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขายPC ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการขายและบริการให้กับลูกค้า ตั้งแต่การเข้าใจลูกค้า การบริหารจัดการกับลูกค้าในแต่ละสถานการณ์ให้เหมาะสม รวมถึง การปิดการขาย

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการขาย และ เทคนิคการบริการกับลูกค้าในหลากหลายสถานการณ์
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1: การขายในฐานะที่ปรึกษา หรือ ผู้ชำนาญการ

1. บทบาท และ หน้าที่ของ PC
(สร้างความเข้าใจและให้ตระหนักถึงหน้าที่ที่ต้องทำ)
2. เรียนรู้และเข้าใจความต้องการของลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหน้าร้าน
3. เรียนรู้ลูกค้าในหลากหลายสถานการณ์
(เรียนรู้ลูกค้าอย่างเข้าใจพร้อมวิธีการพิชิตลูกค้า)

Role Play 1 การขายในสถานการณ์ 1

(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร)

Module 2: การขายอย่างเป็นขั้นตอน

4. ขั้นตอนการขายอย่างเป็นระบบ
(สร้างให้นักขาย ให้ขายอย่างมืออาชีพ)
5. ข้อควรปฏิบัติในขณะขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า



(สิ่งที่นักขายต้องทำ เพื่อให้เป็นนักขายมืออาชีพ ที่ลูกค้าให้ความเชื่อมั่น)

6. การทบทวนการขาย

(ขายได้หรือ ไม่ได้ มาจากสาเหตุอะไรบ้าง)

Role Play 2 การขายในสถานการณ์ 2

(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร)

Module 3: บริการอย่างมืออาชีพ

7. การสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ

8. การพิชิตใจลูกค้าด้วยจิตแห่งการบริการ

9. Tips แห่งการบริการที่ลูกค้าประทับใจ

10. สรุป คำถาม และ คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 11 เมษายน 2561					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00	3,745.00
สมาชิก HIPO	3,300.00	231.00	99.00	3,432.00	3,531.00
พิเศษ! ชำระภายใน 11 เมษายน 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,300.00	231.00	99.00	3,432.00	3,531.00
สมาชิก HIPO	3,000.00	210.00	90.00	3,120.00	3,210.00

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 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
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8

Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

Website: www.hipotraining.com, www.hipotraining.co.th

E-mail: hipotraining@gmail.com

Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, ขาย, ตลาด, การบริการ, การขายโดยอาศัยทักษะ, เทคนิค