



เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้นตามสถานการณ์

(Superb and Situational Selling Techniques)

วิทยากร: ดร. ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

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

6 มิถุนายน 2561

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ยุคนี้การขายไม่เหมือนเดิม ใครที่ขายเหมือนเดิม ดายแน่นอน!! คนที่จะประสบความสำเร็จในงานขายต้องขายอย่างแตกต่าง ขายอย่างเหนือชั้น มีชั้นเชิง และปรับตามสถานการณ์ ...

หลักสูตรนี้จะทะลวงเปลือกหุ้ม จากพื้นฐานสู่ขั้นเหนือชั้น ดอกย้ำด้วยเทคนิคลูกล่อลูกชนในการขาย สร้างคนที่ขายไม่เป็นให้ขายเป็น จากพนักงานขายให้เป็นนักขาย จากนักขายมือเงินให้เป็นนักขายมือทอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้าง นักขาย ให้ไปสู่ศักยภาพสูงสุด
2. เพื่อนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

หัวข้อการบรรยาย และ Workshop

1. ความสำเร็จในงานขาย มาจาก อะไร!!!!
2. กะเทาะเปลือกลูกค้า – ซื้อ หรือไม่ซื้อ เพราะอะไร
3. ขายอย่างเหนือชั้น ด้วย การอ่าน และ วิเคราะห์ลูกค้า อย่างเจาะลึก
4. ทดสอบ Module 1: ขายอย่างเหนือชั้น ด้วย การอ่านลูกค้า พร้อมแชร์ประสบการณ์
5. จะขายใคร – การเสาะหาลูกค้าเพื่อการขาย
6. วางแผน และ เตรียมตัว อย่าง ขาญฉลาด
7. การนัดหมาย อย่าง มีลูกล่อลูกชน
8. ทดสอบ Module 2: หา GAP ระหว่าง การขายที่คุณขายกับการขายอย่างชาญฉลาด
9. การเปิดการขาย โดยอาศัย กฎ 1 นาที
10. การวิเคราะห์โอกาสการขาย
11. การปรับตัวตามสถานการณ์ ด้วย การนำเสนอผลิตภัณฑ์ อย่างมีชั้นเชิง
12. หา ไม่ตาย ของสินค้าของคุณ ให้ได้

13. ทดสอบ Module 3: การขายตามสถานการณ์ พร้อมแชร์ประสบการณ์
14. เทคนิค การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง
15. ลูกล่อลูกชน ในการเจรจาต่อรอง
16. ทดสอบ Module 4: การเจรจาต่อรอง อย่างเหนือชั้น พร้อมแชร์ประสบการณ์

ใบรับรอง : จากบริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 6 มิถุนายน 2561					
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 21 มิถุนายน 2561 (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 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 ส่งจ่าย 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 ถนนสุขุมวิทสาทรวิจัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. 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.co.th
 E-mail: hipotraining@gmail.com
 Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining



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

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้นตามสถานการณ์, ลูกล่อลูกชน ในการเจรจาต่อรอง, การวิเคราะห์
โอกาสการขาย, การเสาะหาลูกค้าเพื่อการขาย