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

เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้นตามสถานการณ์

(Superb and Situational Selling Techniques)

วิทยากร: ดร. ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

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

4 กรกฎาคม 2561
09.00 – 16.00 น.
โรงแรม อามารี บูเลอวาร์ด สุขุมวิทซอย 5 กรุงเทพฯ
*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ยุคนี้การขายไม่เหมือนเดิม ใครที่ขายเหมือนเดิม ตายแน่นอน!! คนที่จะประสบความสำเร็จในงานขาย ต้องขายอย่างแตกต่าง ขายอย่างเหนือชั้น มีชั้นเชิง และปรับตามสถานการณ์ ...

หลักสูตรนี้กะเทาะเปลือกหมด จากพื้นฐานสู่ขั้นเหนือชั้น ตอกย้ำด้วยเทคนิคลูกล่อลูกชนในการขาย
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 ชาญฉลาด
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 ไม้ตาย ของสินค้าของคุณ ให้ได้
13. ทดสอบ Module 3: การขายตามสถานการณ์ พร้อมแชร์ประสบการณ์
14. เทคนิค การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด 40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
โทร: 0-26154499, 0-2615-4477-8 โทรสาร: 0-2615-4479 อีเมล์: hipotraining@gmail.com , hipotraining@hotmail.com, info@hipotraining.com เว็บไซท์: www.hipotraining.co.th

15. ลูกล่อลูกชน ในการเจรจาต่อรอง
16. ทดสอบ Module 4: การเจรจาต่อรอง อย่างเหนือชั้น พร้อมแชร์ประสบการณ์

ใบรับรอง : จากบริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 4 กรกฎาคม 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 19 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 คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
   และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ทีจ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
   พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
   บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
   40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ 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