



การขายและบริการอย่างที่ปรึกษา

วิทยากร: อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล

ปริญญาโทการตลาด ม.รามคำแหง, ปริญญาตรี โทคมนาคม ม.เทคโนโลยีมหานคร
เป็นอาจารย์พิเศษให้กับภาครัฐ อาทิ กระทรวงมหาดไทย, กระทรวงการคลัง, ศูนย์ฝึกอบรมกรุงเทพฯ,
TOT, CAT Telecom และเป็นที่ปรึกษาให้กับทั้งภาครัฐและเอกชนด้านบุคคล งานขายการตลาด บริการ
อาทิ บจก. เมืองไทยเมเนจเม้นท์, บจก. สมมาตร คอร์ปอเรท แออส เซอร์วิส, บจก. น่านมไทย,
บจก. เอ็นเค ปริ้นติ้ง เทคโนโลยี, บจก. บั๊งวันหลี่ มีความชำนาญมากด้วยประสบการณ์ตรง

16 กันยายน 2561

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้าของแต่ละธุรกิจมีความต้องการที่เฉพาะเจาะจงแตกต่างกันออกไป พนักงานต้องมีทักษะในการเข้าใจลักษณะธุรกิจและความต้องการของลูกค้า จนสามารถเสนอแนะ และ ให้ข้อมูลที่ เป็นประโยชน์กับลูกค้า จนลูกค้ารู้สึก ว่า เราไม่ได้ขายหรือให้บริการอย่างขอให้เสร็จไปที แต่เราเป็น ที่ปรึกษา หรือ เป็นคู่ แห่ทางธุรกิจ (Business Partners) ผลที่เกิดขึ้นคือ ลูกค้าจะไว้วางใจ เชื่อใจ มั่นใจ รู้สึกสัมผัสได้ถึงบริการที่แตกต่างจาก คู่แข่ง จนไม่กล้าจะหนีไปไหน

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย พนักงานให้บริการ หัวหน้าพนักงานขาย และ หัวหน้าทีมบริการ ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ใน การขายและให้บริการอย่าง ที่ปรึกษากับลูกค้า ตั้งแต่การ เข้าใจลักษณะธุรกิจ และ ความต้องการของลูกค้า เข้าใจลักษณะการขายและการให้บริการอย่าง ที่ปรึกษา การทำ Workshop การขายและให้บริการอย่าง ที่ปรึกษา เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ใน เรื่องนี้ ได้ด้วยตัวตนเอง

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องการขายและให้บริการอย่างถูกอกถูกใจลูกค้า
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการขายและให้บริการกับลูกค้าให้เหมาะกับตนเอง ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร จนกลายเป็นจุดได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. ความหมายและความสำคัญของการขายและให้บริการ
2. เข้าใจลักษณะธุรกิจของลูกค้า
3. วิเคราะห์สถานการณ์ ความต้องการของลูกค้าและการรับมือลูกค้าแต่ละประเภท
4. คุณภาพที่ลูกค้าต้องการ
5. กิจกรรม Workshop: การขายและการให้บริการ 1
6. ขั้นตอนการขายและการให้บริการ
 - การเสาะหาลูกค้าในงานบริการ
 - การเตรียมตัวของพนักงาน
 - การนัดหมาย
 - การเปิดการสนทนา
 - การวิเคราะห์หาความต้องการลูกค้า



- การนำเสนอบริการที่จะให้กับลูกค้าอย่างได้ผล(สำหรับลูกค้ากลุ่มและแบบตัวต่อตัว)
 - การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง
 - การเจรจาต่อรอง
 - การปิดการขาย
 - การติดตามผลและบริการหลังการขาย
7. มิติของค่าปริกษาที่จำเป็นแก่ลูกค้า
 8. สดุดยอดเทคนิคการโน้มน้าวลูกค้า เพื่อการตัดสินใจ
 9. มิติของการตัดสินใจของลูกค้า
 10. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ
 11. กิจกรรม Workshop: การขายและการให้บริการ 2
 12. ประโยชน์ของค่าปริกษา
 13. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร(ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 16 กันยายน 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 2 กันยายน 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 ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบบชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทวินิจัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

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

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

Website: www.hipotraining.com

E-mail: hipotraining@gmail.com

Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, งานบริการ, ที่ปรึกษา, โน้มน้าว, เจรจาต่อรอง