



ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ

(สินค้าอุตสาหกรรม, ลูกค้าราชการ, ลูกค้าธุรกิจ, B to B, B to G)

วิทยากร: ดร.ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราหมี)
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 25 ปี

18 เมษายน 2562

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันนักขายมืออาชีพ ต้องพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เนื่องจากธุรกิจมีการปรับเปลี่ยนสินค้าและกระบวนการให้บริการที่มีคุณภาพและมาตรฐาน และผู้บริโภคมีทางเลือกและมีความต้องการที่หลากหลาย

ดังนั้นนักขายที่เป็นเลิศ จึงต้องทบทวนความคิดและเพิ่มพูนความรู้ ทักษะและทัศนคตินักขายแบบสร้างสรรค์ ตลอดจนเทคนิคและศิลปะการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด และเพิ่มรายได้ให้กับองค์กรมากขึ้น

วัตถุประสงค์

1. ทราบถึงพฤติกรรมที่เป็นเลิศของนักขายที่ประสบความสำเร็จ
2. เข้าใจแนวคิดการขายแบบมืออาชีพ
3. เข้าใจกระบวนการขาย "หัวใจของนักขาย"
4. เข้าใจศิลปะการขายเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า
5. เกิดความมั่นใจในการขาย

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. วิวัฒนาการของนักขายในปัจจุบัน
2. วิธีคิด วิธีทำงาน และพฤติกรรมอะไร ที่ควร รักษา เลิก และ เริ่มใหม่ ?
3. "ทัศนคติเชิงบวก" พื้นฐานสำคัญของนักขาย
4. แนวคิดของนักขายแบบมืออาชีพ
 - ทัศนคติในการพบลูกค้า
 - การรู้จักสินค้าอย่างถ่องแท้
 - วิธีการนำเสนอ
5. หลักคิด 6 ประการเพื่อการขายที่เป็นเลิศ
6. ศิลปะในการขาย
 - กระบวนการขาย
 - การซื้อ
 - องค์ประกอบการขาย
 - การขายที่ดี
 - ขั้นตอนการขาย
 - เทคนิคการขาย (การเปลี่ยนความคิดลูกค้า)
7. ฝึกปฏิบัติ

8. สรุปคำถาม-คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 18 เมษายน 2562					
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 3 เมษายน 2562 (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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
- ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทสาทรวิจัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th
อีเมล: hipotraining@gmail.com
ไอดีไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, ศิลปะการขาย, มืออาชีพ, การขาย, เปิดการขาย, นักขาย,