



เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้โดนใจขั้นสูง

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลานอแรดอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริทเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 25 ปี

24 มีนาคม 2563

09.00 – 16.00 น.

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

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

พนักงานขายหลายคนไม่ประสบความสำเร็จ สาเหตุหลักพบว่าเป็นจากความผิดพลาดของความสามารถในการขายตัวเองก่อนที่จะเริ่มขายผลิตภัณฑ์ บุคลิกภาพมีส่วนสำคัญอย่างมากในการเรียกศรัทธาจากลูกค้า จนกล่าวได้ว่าบุคลิกเป็นจุดเริ่มต้นของการขาย นอกจากนี้ การนำเสนอก็ต้องสร้างความประทับใจเช่นกัน แต่มักพบว่าพนักงานขายมักตกม้าตายจากการนำเสนอผลิตภัณฑ์ แม้ว่าผลิตภัณฑ์นั้นๆ จะมีคุณสมบัติและประโยชน์ที่ถือเป็นจุดขายชัดเจนก็ตาม การนำเสนอผลิตภัณฑ์อย่างมีประสิทธิภาพส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าและยอดขายขององค์กร ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและวิธีการพัฒนาบุคลิกภาพของตนเองและการนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นต่อหน้าลูกค้า และสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขายซึ่งเป็นเป้าหมายสูงสุดนั่นเอง

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเฉพาะ เพื่อให้ทีมขายได้เรียนรู้การสร้าง Smart Personality ให้กับตนเอง รวมทั้งจะได้รับความรู้ หรือ “ศาสตร์” ของการนำเสนอไม่ว่าจะเป็นการวิเคราะห์ลูกค้าก่อนการนำเสนอ การวางแผนกลยุทธ์ในการนำเสนอ การเสนอประโยชน์หรือสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับจากผลิตภัณฑ์ของบริษัท เป็นต้น พร้อมกับ จะได้ฝึก “ศิลป์” หรือทักษะในการนำเสนอ ฝึกทักษะการพูดและการฟังลูกค้า รวมถึงการเน้นย้ำและโน้มน้าวความสนใจของลูกค้าให้เห็นความสำคัญของคุณค่า (Values) ที่จะได้รับจากผลิตภัณฑ์จนทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อในที่สุด

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างมืออาชีพและเป็นระบบ
2. เพื่อสร้าง Smart Personalityและฝึกฝนทักษะการนำเสนอผลิตภัณฑ์ รวมถึงทักษะด้านการโน้มน้าวลูกค้าให้สนใจและตัดสินใจซื้ออย่างเต็มที่
3. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับการอบรมในการนำ “ศาสตร์” และ “ศิลป์” ของการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ไปใช้ในการปฏิบัติงานจริงอย่างได้ผลดีเลิศ จนบรรลุเป้าหมายในการขาย

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. การวางแผนการนำเสนอและการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
2. เป้าหมายของการนำเสนอและการขายที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า
3. ขั้นตอนในการนำเสนออย่างได้ผล - สำหรับกลุ่มลูกค้าและแบบตัวต่อตัว
4. สื่อในการนำเสนอเพื่อการขาย
5. ข้อควรปฏิบัติของผู้นำเสนอและขาย เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า
6. เทคนิคการตอบคำถามและการจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้า
7. การเตรียมตัวของผู้นำเสนอ
8. การตรวจสอบและประเมินผลการนำเสนอและการขาย
9. กิจกรรม: การนำเสนอจากผู้เข้าอบรม

10. เทคนิคอื่นๆ สำหรับการขาย

- 10.1 เทคนิคการสร้างความต้องการให้โดนใจลูกค้า
- 10.2 การหาจุดขายและการลงไฟลูกค้า
- 10.3 เทคนิคการล้างสิ่งที่ค้างคาใจของลูกค้า
- 10.4 การทบทวนผลการขาย ทำไมขายได้ หรือ ขายไม่ได้

11. สรุป คำถามและคำตอบ

ใบประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 24 มีนาคม 2563					
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 9 มีนาคม 2563 (โอนเงิน หรือ แพลกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
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 ถนนสุขุมวิท 21 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
 ไลน์: hipotraining
 เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, การนำเสนอขาย, เทคนิค, นำเสนอ, Presentation, Sales, Product, Advance, ผลิตภัณฑ์, สินค้า, ชั่งสูง, นี้อาชีพ