



เทคนิคการขายอย่างเหนือชั้น ตามสถานการณ์

(Superb and Situational Selling Techniques)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

17 ธันวาคม 2563

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

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

หลักสูตรนี้จะเจาะลึกทุกแง่มุม จากพื้นฐานสู่ขั้นเหนือชั้น ตกย้ำด้วยเทคนิคลูกล่อลูกชนในการขาย สร้างคนที่ขายไม่เป็นให้ขายเป็น จากพนักงานขายให้เป็นนักขาย จากนักขายมือเงินให้เป็นนักขายมือทอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้าง นักขาย ให้ไปสู่ศักยภาพสูงสุด
2. เพื่อนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

หัวข้อการบรรยาย และ Workshop

1. ความสำเร็จในงานขาย มาจาก อะไร!!!!
2. กะเทาะเปลือกลูกค้า – ชื่อ หรือไม่ชื่อ 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)

ชำระภายในวันที่ 17 ธันวาคม 2563					
ประเภท	ค่าสมัคร	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 ธันวาคม 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสมัคร	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 ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
- ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ 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](https://www.facebook.com/HIPOtraining)
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, เทคนิค, อย่างเหนือชั้น, ลูกล่อลูกชน, วิเคราะห์, โอกาสการขาย, สถานการณ์