

เทคนิคการนำเสนอขายอย่างมีประสิทธิภาพ

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพกว่า 30 ปี

1 กันยายน 2563

09.00 – 16.00 น.

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

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

พนักงานขายหลายคนไม่ประสบความสำเร็จ หรือ ตกม้าตายในการนำเสนอ ไม่ว่าจะเป็น นำเสนอผลิตภัณฑ์ ต่อหน้าลูกค้า แม้ว่าผู้นำเสนอ จะทำได้ดีเพียงใดก็ตาม สาเหตุหลักเกิดจากผู้นำเสนอไม่ทราบหลักการและขาดประสบการณ์ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ ความสามารถในการขายตัวเองก่อนที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ การมีบุคลิกภาพที่ดีในระหว่างการนำเสนอที่สร้างความไม่มั่นใจให้ลูกค้า การเรียงเนื้อหาสับสน รวมทั้งขาดเทคนิคในการใช้สื่อโดยรวมแล้ว สรุปได้ว่า ผู้นำเสนอไม่สามารถเรียกศรัทธาจากลูกค้าได้ การนำเสนอจึงจำเป็นต้องสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้อย่างแท้จริง การนำเสนอในครั้งนั้นจึงจะสร้างการยอมรับจากลูกค้า ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายจะต้องเรียนรู้เทคนิคและวิธีการพัฒนาการนำเสนอ เพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นเบื้องหน้า และสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการปิดการขาย ซึ่งเป็นเป้าหมายสูงสุดนั่นเอง

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเฉพาะ เพื่อให้ทีมขายได้เรียนรู้การสร้าง Smart Personality ให้กับตนเอง รวมทั้งจะได้รับความรู้ หรือ “ศาสตร์” ของการนำเสนอไม่ว่าจะเป็นการวางแผนก่อนการนำเสนอ การเตรียมสื่อ PowerPoint Presentation ในการนำเสนอ การแก้ปัญหาเฉพาะหน้า การตอบคำถามและข้อโต้แย้งของลูกค้า เป็นต้น พร้อมกับ จะได้ฝึก “ศิลป์” หรือทักษะในการนำเสนอ ฝึกทักษะการพูดและการฟังลูกค้า รวมถึงการเน้นย้ำและโน้มน้าวความสนใจของลูกค้าให้เห็นความสำคัญของคุณค่า (Values) ที่จะได้รับจากผลิตภัณฑ์จนทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อในที่สุด

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการพัฒนาบุคลิกภาพ และการนำเสนออย่างมืออาชีพและเป็นระบบ
2. เพื่อฝึกฝนทักษะการนำเสนอรวมถึงการจัดทำ Presentation ด้วย Power point ให้น่าสนใจแบบมืออาชีพ
3. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับการอบรมในการนำ “ศาสตร์” และ “ศิลป์” ของการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ไปใช้ในการปฏิบัติงานจริงอย่างได้ผลดีเลิศ จนบรรลุเป้าหมายในการขาย

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. การวิเคราะห์ลูกค้า / ผู้ฟัง
2. แนวคิดการนำเสนอในสิ่งที่ผู้ฟังต้องการ
3. เป้าหมายของการนำเสนออย่างเหมาะสมจะเข้ากับกลุ่มลูกค้า/ผู้ฟัง
4. การวางกลยุทธ์ในการนำเสนออย่างได้ผล
 - 4.1 การวางแผนและการเตรียมตัวอย่างมีประสิทธิภาพ
 - 4.2 การจัดองค์ประกอบของการนำเสนอ
 - 4.3 ข้อปฏิบัติของผู้นำเสนอ
 - 4.4 สื่อในการนำเสนอ
 - 4.5 การตอบข้อซักถาม-เทคนิคการลดความกดดันจากการนิ่งของลูกค้
 - 4.6 การฝึกซ้อมการนำเสนอ
5. การเตรียมบุคลิกภาพก่อนนำเสนอ
6. การสร้างความต้องการให้โดนใจลูกค้า และการโน้มน้าวการตัดสินใจ
 - กิจกรรม: นำเสนอ
7. เทคนิคการค้นหาคำที่ค้างคาใจลูกค้า
8. สิ่งที่ต้องปฏิบัติในการนำเสนอ
9. การตรวจสอบและประเมินผลการนำเสนอ
10. เทคนิคการพัฒนาตนเองในการนำเสนอ
11. กิจกรรม : นำเสนออย่างมืออาชีพ ภายหลังการฝึกฝน

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 1 กันยายน 2563					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 1.5 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	67.50	4,747.50	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	64.50	4,536.50	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 18 สิงหาคม 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 1.5 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	64.50	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	60.00	4,160.00	4,280.00

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
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท 21 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78



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

Outline Hipo

โทรศัพท์ 02-615-4479

เว็บไซต์ www.hipotraining.co.th

อีเมล hipotraining@gmail.com

เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, การตลาด, การขาย, การนำเสนอขาย, Presentation