



การคิดวิเคราะห์การขายอย่างมีชั้นเชิง

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 อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

27 มกราคม 2564

09.00 – 16.00 น.

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

****สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม**

หลักการและเหตุผล

ในการปฏิบัติงานในองค์กรสำหรับบุคลากรไม่ว่าจะดำรงตำแหน่งในระดับใดก็ตาม ขอบเขตความรับผิดชอบของงานจะประสบความสำเร็จได้ต้องอาศัยปัจจัยหลักในการปฏิบัติงาน 2 ประการคือ การคิด และการลงมือทำ บุคลากรจำนวนมากมักจะมีจุดอ่อนในเรื่องของการคิด เนื่องจากลักษณะและธรรมชาติในการบริหารงาน ทำให้เกิดสภาพแวดล้อมในการทำงานที่นำไปสู่การลงมือทำเป็นส่วนใหญ่ เช่น ระเบียบข้อบังคับในการปฏิบัติ ระเบียบข้อบังคับและขั้นตอนในการทำงานที่ถูกกำหนดตามระบบคุณภาพ สไตลในการบังคับบัญชาของผู้บังคับบัญชาที่ใช้คำสั่งงานและไม่เปิดโอกาสให้มีส่วนร่วมในการคิด ระบบงานไม่มีช่องทางที่สร้างโอกาสให้บุคลากรต้องใช้ความคิด ไม่มีระบบจูงใจให้ใช้ความคิด รวมทั้งตัวบุคลากรเองไม่ได้ถูกฝึกฝนตั้งแต่อยู่ในระบบการศึกษาและระบบการทำงานให้ใช้ความคิด ขาดเครื่องมือและเทคนิค ตลอดจนกระบวนการในการคิด จากปรากฏการณ์ดังกล่าวส่งผลให้ผู้บังคับบัญชาและผู้บริหาร ต้องรับภาระของงานที่ต้องใช้ความคิดจำนวนมาก และทำให้ขาดโอกาสในการได้ประสบการณ์จากความคิดที่แตกต่างจากผู้บังคับบัญชา ซึ่งทำให้งานในความรับผิดชอบไม่เกิดการพัฒนาหรือเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเท่าที่ควร

หลักสูตรการคิดเชิงวิเคราะห์นี้ ถูกออกแบบเพื่อให้เกิดการพัฒนาความคิดอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการคิดอย่างเป็นระบบ การคิดแบบเป็นเหตุเป็นผล การคิดที่มีโครงสร้างและความสัมพันธ์ อันจะเป็นการพัฒนาด้านความคิดของผู้เข้าอบรมโดยเฉพาะฝ่ายขาย เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการ วิธีการและกระบวนการในการคิดเชิงวิเคราะห์ เพื่อนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนาความคิดของตนเอง เพื่อสามารถแก้ไขปัญหาและสร้างสรรค์ทักษะการทำงานด้านการขายได้อย่างเหมาะสม

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการและวิธีการในการคิดเชิงวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำกระบวนการคิดแบบต่าง ๆ มาใช้ในการจัดลำดับเหตุการณ์ สถานการณ์ และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานได้อย่างเป็นระบบและเหมาะสม
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถค้นหาสาเหตุโดยใช้เครื่องมือในการคิดเชิงวิเคราะห์ เพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจกับปัญหาต่าง ๆ อย่างเป็นผล
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปต่อยอดในการพัฒนาตนเองและงานขายต่อไป

หัวข้อการบรรยายและ Workshop



1. ความหมายและความสำคัญของกระบวนการคิด (Thinking Process)
2. การคิดเชิงวิเคราะห์ (Analytical Thinking) และประโยชน์ที่ได้รับ
3. กระบวนการคิดเชิงวิเคราะห์ (Analytical Thinking)
4. การคิดอย่างเป็นระบบ (Systematic Thinking) กับการวิเคราะห์เชิงเหตุผล
5. การใช้กระบวนการคิดแบบต่าง ๆ เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ ปัญหา การตัดสินใจและปัญหา
6. ที่อาจจะเกิดขึ้นในงานขาย (Problem Solving and Decision Making)
7. แนวทางการพัฒนาความคิดเชิงวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ
8. เครื่องมือการคิดเชิงวิเคราะห์
9. กิจกรรม: การคิดเชิงวิเคราะห์ในงานขายอย่างเป็นระบบ
10. การนำกระบวนการคิดไปประยุกต์ใช้ให้เกิดผลในงานขาย
11. สรุป คำถาม และ คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน					
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
ราคาพิเศษ !!! ชำระค่าอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
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 สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป 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
ไอดี โลงัน: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, วิเคราะห์การขายอย่างมีขั้นเชิง, คิดเชิงวิเคราะห์งานขายอย่างเป็นระบบ, พัฒนาความคิดผู้เข้าอบรม