



## ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ

### วิทยากร: อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรณ์

ที่ปรึกษาศูนย์ถันยรักษ์ โรงพยาบาลศิริราช, วิทยากรสถาบันฝึกอบรมมากมาย,  
ด้านการพัฒนาทรัพยากรบุคคล ฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)  
บริหารโครงการอบรม/สัมมนา เป็นวิทยากร และพัฒนาโครงการ

21 สิงหาคม 2560

09.00 – 16.00 น.

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แวงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-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 คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 21 สิงหาคม 2560					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00
สมาชิก HIPO	3,800.00	266.00	114.00	3,952.00	4,066.00
พิเศษ! ชำระภายใน 10 สิงหาคม 2560 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,800.00	266.00	114.00	3,952.00	4,066.00
สมาชิก HIPO	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00	3,745.00

### 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 คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 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, 02-615-4477-78  
โทรสาร 02-615-4479  
เว็บไซต์ [www.hipotraining.com](http://www.hipotraining.com)  
อีเมล [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
เฟสบุ๊ค [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, งานบริการ, ผู้ให้บริการแบบมืออาชีพ, การให้บริการทางโทรศัพท์, เทคนิคการให้บริการ