



# เทคนิคการนำเสนอผลิตภัณฑ์และผลงาน ให้ได้รับการยอมรับ

## วิทยากร: อาจารย์มงคล ดันติสุขุมาล

(MBA., B. Engineer, Cert. English, Web & Ecommerce)

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการฝึกอบรมธุรกิจ และการพัฒนาตนเอง ผู้มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี  
ได้รับรางวัลนักพูดดีเด่นสโมสรฝึกพูด, เป็นอาจารย์สอนคอมพิวเตอร์, เจ้าของเว็บไซต์ และ Webmaster  
เป็นวิทยากรสำนักงานพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, หลักสูตรการบริหาร  
สมาคมส่งเสริมบริการสุขภาพเชียงใหม่, อนุกรรมการหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่

24 สิงหาคม 2560

09.00 - 16.00 น.

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แวงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

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

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมา เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการจูงใจด้วยหลัก AIDA รวมทั้งจะได้รับความรู้ หรือ "ศาสตร์" ของการนำเสนอไม่ว่าจะเป็นการเตรียมตัวก่อนการนำเสนอ การวางแผนกลยุทธ์ในการนำเสนอ การเสนอประโยชน์หรือสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับจากผลิตภัณฑ์ของบริษัท เป็นต้น พร้อมกับ จะได้ฝึก "ศิลป์" หรือทักษะในการนำเสนอ ฝึกทักษะการพูดและการฟังลูกค้า รวมถึงการเน้นย้ำและโน้มน้าวความสนใจของลูกค้าให้เห็นความสำคัญของคุณค่า (Values) ที่จะได้รับจากผลิตภัณฑ์จนทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อในที่สุด

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างมืออาชีพและเป็นระบบ
2. เพื่อสร้าง Smart Personalityและฝึกฝนทักษะการนำเสนอผลิตภัณฑ์ รวมถึงทักษะด้านการโน้มน้าวลูกค้าให้สนใจและตัดสินใจซื้ออย่างเต็มใจ
3. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับการอบรมในการนำ "ศาสตร์" และ "ศิลป์" ของการนำเสนอผลิตภัณฑ์ ไปใช้ในการปฏิบัติงานจริงอย่างได้ผลดีเลิศ จนบรรลุเป้าหมายในการขาย

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. การวางแผน และการเตรียมตัวในการนำเสนอ
2. การกำหนดโครงสร้างในการนำเสนอ
3. ขั้นตอนการนำเสนอ และ เทคนิคการจูงใจด้วยหลัก AIDA
4. สื่อที่ใช้ในการนำเสนอ
5. ศิลปะการพูด และการสังเกตผู้ฟัง ในขณะนำเสนอ
6. การจัดการกับข้อโต้แย้ง



7. การสรุปผลในการนำเสนอ
8. กิจกรรม: ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมเตรียมและออกนำเสนอหน้าห้อง
9. และรับฟังคำแนะนำจากวิทยากร
10. ฝึกปฏิบัติ (ต่อ)
11. สรุป คำถาม-คำตอบ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

<b>ชำระภายใน 24 สิงหาคม 2560</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>4,000.00</b>	280.00	120.00	<b>4,160.00</b>	4,280.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<b>3,800.00</b>	266.00	114.00	<b>3,952.00</b>	4,066.00
<b>พิเศษ! ชำระภายใน 10 สิงหาคม 2560 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>3,800.00</b>	266.00	114.00	<b>3,952.00</b>	4,066.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<b>3,500.00</b>	245.00	105.00	<b>3,640.00</b>	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  
และแפקซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญญ์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
Website: [www.hipotraining.com](http://www.hipotraining.com)  
E-mail: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
Facebook: [www.facebook.com/HIPOtraining](http://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, เทคนิคการนำเสนอ, เทคนิคการจูงใจ