

มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยทักษะนักขายมืออาชีพ

วิทยากร: อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรรค์

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

26 มิถุนายน 2560

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันนักขายมืออาชีพ ต้องพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้มีประสิทธิภาพสูงสุด คู่แข่งขันในธุรกิจก็มีการปรับเปลี่ยนสินค้าและกระบวนการให้บริการที่มีคุณภาพและมาตรฐาน ตลอดจนผู้บริโภคมีทางเลือกและมีความต้องการที่หลากหลาย Customer Value ดังนั้น นักขายมืออาชีพ จึงต้องเพิ่มพูนความรู้ ทักษะการขายและศิลปะการขายอย่างต่อเนื่อง ตลอดจน การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน วิธีคิด พฤติกรรมเพื่อสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตลอดเวลา ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดและเพิ่มรายได้ให้กับองค์กรมากขึ้น

วัตถุประสงค์

1. ทราบและเข้าใจแนวคิดการเปลี่ยนแปลงในธุรกิจ
2. เข้าใจถึงพฤติกรรมและวิธีคิด แรงจูงใจในการทำงานที่ส่งเสริมให้มีประสิทธิภาพสูงสุด
3. เข้าใจและมีทักษะ กระบวนการขายแบบที่ปรึกษา และศิลปะในการขายเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า
4. ทราบถึงอุปสรรค และแนวทางแก้ไขในการนำเสนอเพื่อปิดการขาย

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. รู้เขารู้เรา.....บรรยายครั้งชนะร้อยครั้ง
 - พฤติกรรมนักขายที่ประสบความสำเร็จ
 - การใส่ใจและ สิ่งที่ต้องนึกถึง "ลูกค้า"
 - เราเป็นนักขายแบบไหน? (แบบทดสอบ)
 - การวางแผนและการกำหนดเป้าหมาย
2. Work Shop กระบวนการขาย
 - ขั้นตอนการขายและการบริการแบบที่ปรึกษา
 - การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า
 - การเสนอการขาย
 - การตอบข้อโต้แย้ง และ การปิดการขาย
 - การให้บริการหลังการขาย
3. เป้าหมายเดียวกัน...ฝันให้ไกลไปให้ถึง
 - Team Spirit.....เป้าหมายเดียวกัน
4. จุดไฟให้ลูกโซน.....อยู่เสมอ
 - หลักการสร้างแรงจูงใจ
 - ทักษะการสร้างแรงจูงใจส่วนบุคคล (กิจกรรม)
 - สรุปคำถาม-คำตอบ



ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 26 มิถุนายน 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 12 มิถุนายน 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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 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
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- 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
อีเมล hipotraining@gmail.com
เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยทักษะการขาย, นักขายมืออาชีพ