



กลยุทธ์....การเพิ่มยอดขาย

"เรียนรู้เคล็ดลับการเพิ่มยอดขายง่าย ๆ แต่ได้ผลลัพธ์ที่เป็นเลิศ"

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริทเคอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

17 สิงหาคม 2560

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในสภาพของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ **การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว นั้น มีปัจจัยต่างๆ มากมายที่ส่งผลกระทบต่อโดยตรง** ไม่ว่าจะเป็นสินค้า พนักงานขาย คู่แข่ง รวมถึงภาวะแวดล้อมต่างๆ พนักงานจะต้องอาศัยทักษะ เทคนิค ลูกล่อลูกชนในการเพิ่มยอดขายให้ได้ด้วยการบริหารจัดการปัจจัยต่างๆอย่างมีประสิทธิภาพ **หากพนักงานขาดทักษะดังกล่าวแล้ว ยอดขายย่อมลดลงอย่างแน่นอน หรือ เพิ่มขึ้นอย่างไม่เต็มที่** ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารยอดขาย เพื่อสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขายและเพิ่มยอดขายในที่สุด

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการเพิ่มยอดขายอย่างมีเป็นระบบ ได้สำรวจและวิเคราะห์แนวทางการปฏิบัติด้านงานขายของตน การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง จนในที่สุดเมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาสามารถสร้างยุทธวิธีในการเพิ่มยอดขาย และประยุกต์ต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและกลยุทธ์ด้านการเพิ่มยอดขายอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการบรรยาย

Module 1 โอกาสแห่งการขาย และกลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

1. **เตรียมพร้อม!!! ปัจจัย**แห่งความสำเร็จในการสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย
2. วิเคราะห์.....ปัญหาด้านการขายและแนวทางแก้ไข
3. เจาะแค้น.....การวิเคราะห์คู่แข่ง เพื่อแสวงหาโอกาสการขาย
 - ใครคือคู่แข่ง
 - จุดอ่อน จุดแข็งของคู่แข่ง
 - เปรียบเทียบยอดขาย
 - การติดตามข้อมูลและความเคลื่อนไหวคู่แข่ง

Module 2 เพิ่มยอดขายด้วยหนึ่งสมอง สองมือ และความพร้อม



4. ปฏิบัติการ ... การเพิ่มยอดขายด้วยตัวเอง

- สร้างระบบการทำงาน
- การวางแผนเป้าหมายการขายในแต่ละเดือน
- วางแผนการขายให้เหมาะสมเจาะกับลูกค้า
- **การขายอย่างเป็นระบบเป็นขั้นตอน**
- การจัดเก็บข้อมูลลูกค้าและความเข้าใจลูกค้าเป็นรายๆ
- ความสม่ำเสมอในการเข้าพบ
- การทบทวนการขาย
- สร้างพลังใจ เพิ่มไฟให้ตัวเอง

5. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย เพื่อหายุทธวิธีการเพิ่มยอดขาย

(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างเป็นระบบ)

6. สรุปคำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 17 สิงหาคม 2560					
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
พิเศษ! ชำระภายใน 3 สิงหาคม 2560 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
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 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 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 ถนนสุขุมวิทสาวิณิจัย 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
E-mail: hipotraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย, ปัจจัยของการขายให้ประสบความสำเร็จ, ทักษะ เทคนิค การขาย, ลูกล่อลูกชนในการขายให้สำเร็จ