

มุ่งสู่ความสำเร็จด้วยทักษะนักขายมืออาชีพ

วิทยากร: อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรรค์

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

18 มกราคม 2561

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

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

วัตถุประสงค์

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

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

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



ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

| ชำระภายในวันที่ 18 มกราคม 2561 | | | | | |
|--|-----------|--------|-------------------|--------------|-------------------------------|
| 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! ชำระภายในวันที่ 3 มกราคม 2561 (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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

HIPO Training and Consultancy Co., Ltd.
 Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
 Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
 Website: www.hipotraining.co.th
 E-mail: hipotraining@gmail.com
 ID Line: hipotraining
 Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, ความสำเร็จ, ทักษะ, นักขาย, มีอาชีพ