



ศิลปะการขายเชิงรุก

วิทยากร: อาจารย์มงคล ดันดีสุขุมาล

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

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการฝึกอบรมธุรกิจ และการพัฒนาตนเอง ผู้มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี

ได้รับรางวัลนักพูดดีเด่นสโมสรฝึกพูด, เป็นอาจารย์สอนคอมพิวเตอร์, เจ้าของเว็บไซต์ และ Webmaster

เป็นวิทยากรสำนักงานพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, ราชการกรมการบริหารสมาคมส่งเสริม
บริการสุขภาพเชียงใหม่, อนุกรรมการหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่

30 มกราคม 2560

09.00 - 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบัน การทำธุรกิจต่าง ๆ นั้น หากตั้งรับเพียงอย่างเดียวก็ยากที่จะประสบความสำเร็จ ศิลปะการขายเชิงรุก จึงเป็น
แนวทางการขายเชิงรุกจึงเป็นเรื่องที่นักขายรุ่นใหม่ต้องให้ความสำคัญที่สำคัญที่สุด บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับด้าน
การตลาดและการขายจะต้องมีทักษะด้านการขายที่ดี จึงจะประสบความสำเร็จได้ หลักสูตรศิลปะการขายเชิงรุก จึง
ออกแบบสำหรับนักการตลาดและนักขาย ที่ต้องการฝึกฝนตนเองให้มีความกล้า ความสามารถในการโน้มน้าวใจ
การจัดการกับข้อโต้แย้ง และการปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม เรียนรู้ศิลปะการขายเชิงรุก
2. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม มีความรู้ในหลักการพูดเพื่อการจูงใจ
3. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม มีความรู้ในหลักการจัดการกับข้อโต้แย้งต่างๆ
4. เพื่อให้ผู้รับการฝึกอบรม ได้ฝึกปฏิบัติจริงในเรื่องการขาย การพูดเพื่อจูงใจ และการจัดการกับข้อโต้แย้ง

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. ความหมายและขั้นตอนของการตลาด และการขาย
2. ทักษะที่ต้องเกี่ยวข้องกับการขาย
3. การพูดเพื่อการจูงใจแบบ AIDA
A = Attention arrester
I = Interest arouse
D = Desire creator
A = Action stimulator
4. การจัดการกับข้อโต้แย้ง
5. ระดมสมองเรื่อง ข้อโต้แย้งที่พบบ่อยในงานขาย ในงานของตัวเอง
6. ฝึกปฏิบัติ การจัดการกับข้อโต้แย้ง โดยผู้เข้าร่วมฝึกอบรม
7. บุคลิกภาพที่ดีของนักขาย
8. สรุป คำถาม – คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด



อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 30 มกราคม 2561					
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! ชำระภายในวันที่ 15 มกราคม 2561 (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
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ 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, การขายเชิงรุก, การจัดการ, ข้อโต้แย้ง, บุคลิกภาพ, นักขาย