



# PC มืออาชีพกับการบริการชั้นเยี่ยม

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

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

**19 มกราคม 2561**

**09.00 – 16.00 น.**

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้ามีความต้องการและลักษณะพฤติกรรมที่แตกต่างกันหลายรูปแบบ การบริการและการขายโดยอาศัยทักษะและเทคนิครูปแบบเดียวสำหรับลูกค้าที่แตกต่างกัน ย่อมไม่ได้ผล ดังนั้น พนักงานขายจะต้องมีเทคนิค ทักษะ ลูกล่อลูกชน รวมทั้งยุทธวิธีที่แตกต่างกันสำหรับลูกค้าในสถานการณ์ที่แตกต่างกัน

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขายPC ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการขายและบริการให้กับลูกค้า ตั้งแต่การเข้าใจลูกค้า การบริหารจัดการกับลูกค้าในแต่ละสถานการณ์ให้เหมาะสม รวมถึงการปิดการขาย

### วัตถุประสงค์:

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการขาย และ เทคนิคการบริการกับลูกค้าในหลากหลายสถานการณ์
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

#### **Module 1: การขายในฐานะที่ปรึกษา หรือ ผู้ชำนาญการ**

1. บทบาท และ หน้าที่ของ PC  
(สร้างความเข้าใจและให้ตระหนักถึงหน้าที่ที่ต้องทำ)
2. เรียนรู้และเข้าใจความต้องการของลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหน้าร้าน
3. เรียนรู้ลูกค้าในหลากหลายสถานการณ์  
(เรียนรู้ลูกค้าอย่างเข้าใจพร้อมวิธีการพิชิตลูกค้า)

#### **Role Play 1 การขายในสถานการณ์ 1**

(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร)

#### **Module 2: การขายอย่างเป็นขั้นตอน**

4. ขั้นตอนการขายอย่างเป็นระบบ  
(สร้างให้นักขาย ให้ขายอย่างมืออาชีพ)
5. ข้อควรปฏิบัติในขณะขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า  
(สิ่งที่นักขายต้องทำ เพื่อให้เป็นนักขายมืออาชีพ ที่ลูกค้าให้ความเชื่อมั่น)
6. การทบทวนการขาย  
(ขายได้หรือ ไม่ได้ มาจากสาเหตุอะไรบ้าง)

#### **Role Play 2 การขายในสถานการณ์ 2**

(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร)



### Module 3: บริการอย่างมืออาชีพ

7. การสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ
8. การพิชิตใจลูกค้าด้วยจิตแห่งการบริการ
9. Tips แห่งการบริการที่ลูกค้าประทับใจ
10. สรุป คำถาม และ คำตอบ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ <b>19 มกราคม 2561</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,900.00</b>	273.00	117.00	<b>4,056.00</b>	4,173.00
สมาชิก HIPO	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายในวันที่ <b>4 มกราคม 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
สมาชิก HIPO	<b>3,400.00</b>	238.00	102.00	<b>3,536.00</b>	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 ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. 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.hipottraining.co.th](http://www.hipottraining.co.th)  
E-mail: [hipottraining@gmail.com](mailto:hipottraining@gmail.com)  
ID Line: hipottraining  
Facebook: [www.facebook.com/HIPOTtraining](http://www.facebook.com/HIPOTtraining)

อบรม, สัมมนา, ขาย, ตลาด, การบริการ, ทักษะ, เทคนิค, PC, หน้าร้าน, พนักงานขาย