



พลิกวิธีคิดพิชิตยอดขาย

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

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

19 กุมภาพันธ์ 2561

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในปัจจุบัน การขายเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญยิ่ง ซึ่งส่งผลกระทบต่อ การเพิ่มยอดขายทั้งในระยะสั้นและระยะยาว นักขายต้องมีทักษะการขายและการนำเสนอสินค้าที่ดี เพื่อสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า จนส่งผลให้ "จากลูกค้า กลาย ลูกค้าประจำได้"

หลักสูตรนี้จึงพัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้เทคนิคมุมมองความคิดเพื่อความสุขและความสำเร็จในงานขาย การเพิ่มยอดขายด้วยกลยุทธ์ต่าง ๆ ทางด้านการขายแบบเชิงรุก และสามารถวิเคราะห์ลูกค้าอย่างชาญฉลาด ซึ่งเมื่อจบการอบรม พนักงานสามารถสร้างยุทธวิธีในการเพิ่มยอดขายและประยุกต์ต่อยอดความรู้ได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบเทคนิคด้านการเพิ่มยอดขายและได้มุมมองใหม่ ๆ ด้านความคิดและทัศนคติที่ดีในงานขายเพื่อให้พิชิตเป้าหมายได้อย่างง่ายดายและประสบความสำเร็จ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปประยุกต์ใช้กับการทำงานและต่อยอดให้กับองค์กรสูงสุด

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

Module1: มองตน สะท้อนตน สู่ความเป็นมืออาชีพ

1. กิจกรรม: มองตน มองจิต สะท้อนความนึกคิด
2. มุมมองความคิดและทัศนคติสู่ความสำเร็จ
3. คิดอย่างไรให้มุ่งมั่นพิชิตเป้าหมาย (Positive Thinking)
4. เป้าหมายในงาน และ เป้าหมายในชีวิต
5. กิจกรรม: กระตุ้นความคิดเพื่อความสุขและความสำเร็จในงานขาย
6. ทำอย่างไรจึงจะเป็น "สุดยอดพนักงานขาย" ที่องค์กรต้องการ
7. หลักการทำงานขายอย่างมีความสุข



Module 2: สดยอดเทคนิค...พิชิตยอดขาย

8. การขายเชิงรุกบนพื้นฐาน PDCA
9. การวิเคราะห์ลูกค้าอย่างถึงก้น
10. การเข้าถึงลูกค้าอย่างชาญฉลาด
11. การนำเสนอสินค้าอย่างที่ลูกค้าอยากจะปฏิเสธ
12. กิจกรรม: การขายเพื่อพิชิตยอดขาย
13. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการพิชิตเป้าหมายการขาย
14. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

| ชำระภายในวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 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 4 กุมภาพันธ์ 2561 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค) | | | | | |
| 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 และเพิกชไป Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. 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.co.th
อีเมล hipotraining@gmail.com
เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, ความคิด, ขาย, ตลาด, พลิกวิธีคิด, พิชิต, ยอดขาย, selling, thinking, เป้าหมาย, ยอดขาย, ทัศนคติ