

ศิลปะการขายอย่างมืออาชีพ

วิทยากร: อาจารย์ณรงค์ มโนวีรสรรค์

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

20 กุมภาพันธ์ 2561

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันนักขายมืออาชีพ ต้องพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เนื่องจากธุรกิจมีการปรับเปลี่ยนสินค้าและกระบวนการให้บริการที่มีคุณภาพและมาตรฐาน และผู้บริโภคมีทางเลือกและมีความต้องการที่หลากหลาย ดังนั้นนักขายที่เป็นเลิศ จึงต้องทบทวนความคิดและเพิ่มพูนความรู้ ทักษะและทัศนคตินักขายแบบสร้างสรรค์ ตลอดจนเทคนิคและศิลปะการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด และเพิ่มรายได้ให้กับองค์กรมากขึ้น

วัตถุประสงค์

1. ทราบถึงพฤติกรรมที่เป็นเลิศของนักขายที่ประสบความสำเร็จ
2. เข้าใจแนวคิดการขายแบบมืออาชีพ
3. เข้าใจกระบวนการขาย "หัวใจของนักขาย"
4. เข้าใจศิลปะการขายเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้า
5. เกิดความมั่นใจในการขาย

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. วิวัฒนาการของนักขายในปัจจุบัน
2. วิธีคิด วิธีทำงาน และพฤติกรรมอะไร ที่ควร รักษา เลิก และ เริ่มใหม่ ?
3. "ทัศนคติเชิงบวก" พื้นฐานสำคัญของนักขาย
4. แนวคิดของนักขายแบบมืออาชีพ
 - ทัศนคติในการพบลูกค้า
 - การรู้จักสินค้าอย่างถ่องแท้
 - วิธีการนำเสนอ
5. หลักคิด 6 ประการเพื่อการขายที่เป็นเลิศ
6. ศิลปะในการขาย
 - กระบวนการขาย
 - การซื้อ
 - องค์ประกอบของการขาย
 - การขายที่ดี
 - ขั้นตอนการขาย
 - เทคนิคการขาย (การเปลี่ยนความคิดลูกค้า)
7. ฝึกปฏิบัติ
8. สรุปคำถาม-คำตอบ



ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

| ชำระภายในวันที่ 20 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 5 กุมภาพันธ์ 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 ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญแจ้ว แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- 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, งานบริการ, ผู้ให้บริการ, มืออาชีพ, บริการทางโทรศัพท์, เทคนิค