



# First Step Salesperson

รวบรวมสุดยอดเทคนิคการขายที่พนักงานขายมือใหม่ควรรู้!!

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

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

22 กุมภาพันธ์ 2561

09.00 – 16.00 น.

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

งานขายเป็นงานที่ต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ นักขายที่ประสบความสำเร็จไม่ใช่เพียงอาศัยความรู้ในเชิงทฤษฎีเท่านั้น แต่ต้องนำความรู้ในเชิงทฤษฎีมาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ด้วย หรือที่เราเรียกว่า ลูกล่อลูกชน นั่นเอง แต่พนักงานขายมือใหม่แกะกล่องนั้นย่อมต้องอาศัยเวลาและชั่วโมงบินในการที่จะสะสมเทคนิค ลูกล่อลูกชน ต่าง ๆ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายควรเริ่มต้นเรียนรู้เทคนิคการขายที่ถูกหลักการ และเป็นที่ยอมรับว่าเป็นเทคนิคที่ใช้แล้วได้ผลจริง โดยเฉพาะความสามารถในการวิเคราะห์ เพื่อให้ทราบความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า การเปิดใจลูกค้า การนำเสนอขายตนเองก่อนขายสินค้า การเจรจาต่อรอง การตอบข้อโต้แย้งเพื่อปิดการขาย รวมทั้งการบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายมือใหม่ ได้เรียนรู้เทคนิคในการวิเคราะห์ลูกค้าอย่างเข้าใจ การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

### วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการขายครบขั้นตอนสำหรับพนักงานขายมือใหม่ขายอย่างไรให้ได้ Order
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. บทบาท และ หน้าที่ของพนักงานขาย
2. เรียนรู้ 7 ขั้นตอนการขายให้ประสบความสำเร็จ...สำหรับพนักงานขายมือใหม่
  - 2.1 การเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้า (Pre Approach)
  - 2.2 วิธีการเข้าพบลูกค้า (Approach)
  - 2.3 การเปิดการขายด้วยการเปิดใจลูกค้า (Open mind)
  - 2.4 การนำเสนอขาย ด้วยการขายตัวเองก่อน (Sales yourself)
  - 2.5 การเจรจาต่อรองแบบ Win-Win และวิธีการตอบข้อโต้แย้ง (Negotiation & Overcoming Objections)
  - 2.6 เทคนิคการปิดการขายให้ได้ Order (Closing)
  - 2.7 การติดตามผลและบริการหลังการขาย (Follow up & After Sales Service)
3. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย (ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้สามารถบริการได้อย่างดีเลิศ)
4. การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าในงานขาย
5. สรุป คำถามและคำตอบที่นักขายต้องการรู้- ทักษะจำเป็นสำหรับพนักงานขาย



## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ <b>22 กุมภาพันธ์ 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>7 กุมภาพันธ์ 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:

- 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 คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78  
โทรสาร 02-615-4479  
เว็บไซต์ [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)  
อีเมล [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
เฟสบุ๊ค [www.facebook.com/HIPOtraining](http://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, รวบรวม, สดุด, เทคนิคการขาย, พนักงานขาย, มือใหม่, การเจรจาต่อรอง, นำเสนอขาย, ขายสินค้า, ข้อโต้แย้ง, ปิดการขาย