



# 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

22 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. การนำเสนอสินค้าอย่างทีลูกค้าจะปฏิเสธ
12. กิจกรรม: การขายเพื่อพิชิตยอดขาย
13. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการพิชิตเป้าหมายการขาย
14. สรุป คำถามและคำตอบ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

<b>ชำระภายในวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2561</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>3,900.00</b>	273.00	117.00	<b>4,056.00</b>	4,173.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
<b>พิเศษ! ชำระภายในวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2561 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<b>3,400.00</b>	238.00	102.00	<b>3,536.00</b>	3,638.00

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแפקซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 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, 02-615-4477-8  
แפקซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
เว็บไซต์: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)  
อีเมล: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
ไอดีไลน์: hipotraining  
เฟสบุ๊ค: [www.facebook.com/HIPOTraining](https://www.facebook.com/HIPOTraining)

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