

หลักสูตรพลิกวิธีคิด.. พิชิตยอดขาย

วันที่ 5 เมษายน 2560 เวลา 09.00 – 16.00 น.

ณ โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

หลักการและเหตุผล

ในสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในปัจจุบัน การขายเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญยิ่ง ซึ่งส่งผลกระทบต่อการเพิ่มยอดขายทั้งในระยะสั้นและระยะยาว 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 รู้ความเป็นมืออาชีพ

- กิจกรรม: มองตน มองจิต สะท้อนความนึกคิด
- มุมมองความคิดและทัศนคติสู่ความสำเร็จ
- คิดอย่างไรให้มุ่งมั่นพิชิตเป้าหมาย (Positive Thinking)
- เป้าหมายในงาน และ เป้าหมายในชีวิต
- กิจกรรม: กระตุ้นความคิดเพื่อความสุขและความสำเร็จในงานขาย
- ทำอย่างไรจึงจะเป็น “สุดยอดพนักงานขาย” ที่องค์กรต้องการ
- หลักการทำงานขายอย่างมีความสุข

Module 2: สูดยอดเทคนิค...พิชิตยอดขาย

- การขายเชิงรุกบนพื้นฐาน PDCA
- การวิเคราะห์ลูกค้าอย่างถึงแก่น
- การเข้าถึงลูกค้าอย่างชาญฉลาด
- การนำเสนอสินค้าอย่างที่ถูกค่ายากจะปฏิเสธ
- กิจกรรม: การขายเพื่อพิชิตยอดขาย
- ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการพิชิตเป้าหมายการขาย
- สรุป คำถามและคำตอบ

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส์ จำกัด จากสหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

Tel: 02-464-6524 , 085-938-6299 Fax.02-9030080 ต่อ 4326

E-Mail : info@perfecttrainingandservice.com www.perfecttrainingandservice.com



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตรพลิกวิธีคิด.. พิชิตยอดขาย

ราคาปกติท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,173 บาท

สมัครก่อนวันที่ 22 มีนาคม 2560 **เหลือเพียง!** ท่านละ 3,400 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

5. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ เบอร์ต่อ..... โทรสาร

หมายเหตุ



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเต้า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เช็คบัตรเครดิตส่งจ่าย บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

การแจ้งยกเลิก : ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนั้นแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองจะมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง