

นักขาย 360 องศา

PMK074

นักขาย 360 องศา

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ การขายต้องอาศัยทักษะและเทคนิคในทุกรูปแบบ อย่างรอบทิศ 360 องศา เพื่อสร้างยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ นอกจากนี้ นักขายยังต้องเติมเต็มไปด้วยพลังและความรักในงานขาย อันจะเป็นแรงผลักดันให้นักขายสามารถต่อสู้กับทุกปัญหาในงานขาย

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์รอบทิศในการขาย เพื่อให้พนักงานขายสามารถเป็น นักขาย 360 องศา โดยผ่าน การทำกิจกรรมในรูปแบบต่างๆ ทั้ง Workshop การระดมสมอง Role Play และ กิจกรรมต่างๆ

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

ผู้บริหาร ผู้อำนวยการ ผู้จัดการทั่วไป ผู้จัดการฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการขาย เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย หรือเจ้าของกิจการ

วิทยากร

อาจารย์สุพจน์ กฤษฐานา

การศึกษา

ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สำหรับผู้บริหาร (Executive MBA)

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า)

ปริญญาตรี เกษศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ตำแหน่งงาน

- General Manager บริษัท ไฮโพ เทรนนิง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- บรรยายและฝึกอบรมในองค์กรและบริษัทชั้นนำต่าง ๆ มากมายทั้งภาครัฐและเอกชน

ประโยชน์ที่จะได้รับ

- เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการขายอย่างรอบทิศทาง 360 องศา
- เพื่อเสริมสร้างทักษะการขายใหม่ ๆ เพื่อพิชิตยอดขาย
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์เทคนิคการขายให้เหมาะสมกับตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

รูปแบบของหลักสูตร

- เนื้อหาใน PowerPoint
- เอกสารประกอบการบรรยาย (ซึ่งจะเหมือนกับเนื้อหาใน PowerPoint)
- ตัวอย่างประกอบการบรรยาย
- กิจกรรมระดมสมอง Workshop
- Role play และ อื่นๆ

วันจันทร์ ที่ 12 มีนาคม 2561
โรงแรมอมารี ภูเก็ต บูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5



ถ้าคุณเป็นผู้หนึ่งที่ต้องการ...

- ✓ เรียนรู้เปิดการขายกับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพและมีความสุข
- ✓ เรียนรู้ฟังลูกค้าอย่างวิเคราะห์เจาะลึกถึงความต้องการให้ถึงแก่น และ ถึงถิ่น
- ✓ เรียนรู้ 8 เทคนิค การนำเสนอสินค้าอย่างตรงจุดและกระตุ้นต่อมอยากของลูกค้า
- ✓ เรียนรู้สร้างพลังและไฟในตัวนักขาย
- ✓ เรียนรู้การพัฒนาบุคลิกภาพทั้งภายในและภายนอก
- ✓ เรียนรู้การสร้างมอดนักขายด้วยบุคลิกภาพและการวางตัวที่เหมาะสม
- ✓ เรียนรู้ปัญหาในการขาย และการแก้ปัญหา อย่างมีระบบ

เชิญสำรองที่นั่งด่วน

ระยะเวลา

จำนวน 1 วัน (9:00 น. – 16:00 น.)

สถานที่

โรงแรมอมารี ภูเก็ต บูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5

ค่าลงทะเบียน

Normal

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

Promotion

พิเศษ ! ส่งเข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไปลดราคาต่ออีกท่านละ 400 บาท

ท่านละ 3,500 บาท + VAT 7% รวมเป็น 3,745 บาท

เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้

ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

Organized by:

BrainAsset⁷

www.brainasset.com

08:30 – 09:00 ลงทะเบียน

1. เปิดการขายกับลูกค้าอย่างมีพลังและมีความสุข
2. ฟังลูกค้าอย่างวิเคราะห์เจาะลึกถึงความต้องการให้ถึงแก่น และ ถึงถิ่น
3. กิจกรรม เปิดการขาย กับ ลูกค้าในหลากหลายมิติ
4. สวมวิญญาณ การถาม ด้วยคำถามอย่างมีคุณภาพ
• 5 คำถาม ที่นักขายต้องถาม!!!!!!
5. เรียนรู้ 8 เทคนิค การนำเสนอสินค้าอย่างตรงจุดและกระตุ้นต่อมอยากของลูกค้า
6. กิจกรรม นักขาย 360 องศา
7. สร้าง DNA ในการตอบคำถามและข้อโต้แย้ง ให้กับนักขาย
8. เรียนรู้ 2 * 4 เทคนิค ในการปิดการขาย
9. สร้างพลังและไฟในตัวนักขาย
10. กิจกรรม สร้างพลังนักขายให้โชติช่วง
11. การพัฒนาบุคลิกภาพทั้งภายในและภายนอก
12. การสร้างมदनักขายด้วยบุคลิกภาพและการวางตัวที่เหมาะสม
• เจาะลึกบุคลิกภาพนักขาย
13. กิจกรรม พัฒนาบุคลิกภาพ ให้ SMART
14. ปัญหาในการขาย และ การแก้ปัญหา อย่างมีระบบ
15. สรุป คำถามและคำตอบที่นักขายต้องการรู้

แบบฟอร์มลงทะเบียนเข้าร่วมงานสัมมนา

1. ชื่อ : _____ ตำแหน่ง : _____ Email: _____

2. ชื่อ : _____ ตำแหน่ง : _____ Email: _____

3. ชื่อ : _____ ตำแหน่ง : _____ Email: _____

บริษัท : _____

ที่อยู่ : _____

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 13 หลัก (จำเป็น) ☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา (ระบุ): _____

โทรศัพท์ : _____ โทรสาร : _____ Mobile : _____

เว็บไซต์: _____ ประเภทธุรกิจ : _____ ผู้ประสานงาน : _____

อัตราค่าสัมมนาต่อท่าน

สมัครในนาม	อัตราค่าสัมมนา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %	หักภาษี ณ ที่จ่าย 3 %	สุทธิ
• บริษัท	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00
• บุคคล	3,900.00	273.00	-	4,173.00
พิเศษ ! ส่งเข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไปลดราคาลงอีกท่านละ 400 บาท				
• บริษัท	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00
• บุคคล	3,500.00	245.00	-	3,745.00

ขั้นตอนการสำรองที่นั่ง

สำรองผ่านลูกค้าสัมพันธ์ โทรศัพท์ 0 2235 6827
กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง โทรสาร 0 2235 3369
หรืออีเมลที่ info@brainasset.com
หรือเว็บไซต์ www.brainasset.com

การชำระเงิน

บริษัท ชันเด โซลูชันส์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
ที่อยู่ 283 ถนนสุรวงศ์ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105545017452

- ☐ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท ชันเด โซลูชันส์ จำกัด
- ☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสุรวงษ์ เลขที่บัญชี 002-2678130
- การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 15 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 10 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น

หมายเหตุ การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและโปรดเพิกขใน Pay-in เพื่อเป็นการยืนยัน