

เทคนิคการขายสมัยใหม่ (knockout อยู่หมัด) อย่างมืออาชีพ

วันที่ 12 มิถุนายน 2558 เวลา 9.00- 16.00 น.

สถานที่จัด : โรงแรม อมารีบุเลอวอร์ด (สุขุมวิทซอย 5, BTSนาฬิกา) **หรือ** แอมบาสเดอร์ (สุขุมวิทซอย 11, BTSนาฬิกา)

วิทยากรโดย **อ. กวัน จิระคุณ**

หัวข้อการอบรม

1. **อุ้งเครื่อง**ทำความเข้าใจกับ Highest Trust and best Value based Marketing and Selling approach รวมทั้งเห็นความแตกต่างอย่างชัดเจน ระหว่างการขายสินค้าและงานบริการ ความเหมือนและความไม่เหมือน
2. **Trust-based selling** การขายบนพื้นฐานความไว้วางใจ
 - รู้จักและเข้าใจ Trust-based selling
 - การสร้างความไว้วางใจ
 - จิตวิญญาณด้านการบริการสำหรับนักขายมืออาชีพ
3. **รู้จักลูกค้าแต่ละประเภทเพื่อการขายและการบริการที่สัมฤทธิ์ผล**
 - ลูกค้าคือใคร...?
 - ความคาดหวังของลูกค้า
 - รู้จักลูกค้าแต่ละประเภท : ลูกค้าแฟนพันธุ์แท้ , ลูกค้าที่มีอิทธิพล , ลูกค้าขาใหญ่ , ลูกค้าชาจร , ลูกค้าสารพัดพิษ (ลูกค้าเจ้าปัญหา)
4. **บุคลิกภาพของนักขายมืออาชีพ จังหวะการพูดจาของนักขายสมัยใหม่ (นักขายเชิงที่ปรึกษากลยุทธ์)**
5. **เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพ (knockout อยู่หมัด)**
 1. เตรียมการนำเสนอ หาจุดขายและจุดแตกต่างที่ไม่เหมือนใคร ที่ได้ใจลูกค้าทันที (ทำไม่ถึงคัมที่สุดโดยหลักการ Meaningful differentiation knockout
 2. เทคนิคการนำเสนอ 3 ขั้นตอน
 - Elevator Pitch การนำเสนอแบบสายฟ้าฟาด (พูดไม่เกิน 30-45 วินาที)
 - Presentation แบบ ให้รู้ที่มาที่ไปและเน้นผลประโยชน์ความคุ้มค่าของลูกค้า รวมทั้งหลักฐาน เครือข่ายที่มีประกอบความมั่นใจ (รวมทั้งความสำคัญของการตลาดรอบนอกที่มาสนับสนุน และ material การขายที่เตรียมพร้อม)
 - สรุปงานขายให้ลูกค้ารู้สึกว่าจะตัดสินใจถูกที่สุด

รูปแบบการอบรม

- บรรยาย ยกตัวอย่าง เพื่อให้เห็นภาพชัดเจน (บรรยายภาคสนุก ไม่น่าเบื่อ ความรู้จัดเต็ม)
- ร่วมแชร์ประสบการณ์ / แลกเปลี่ยนความคิดเห็น
- Workshop : Elevator Pitch
- ถาม-ตอบทุกปัญหา เพื่อสามารถนำกลับไปใช้จริงในการทำงาน
- สรุปภาพรวม เคล็ดลับ และการนำไปประยุกต์ใช้จริงในการทำงาน

อัตราค่าอบรมสัมมนา (บาท/ท่าน)

1.กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5%

จาก 4,800 บาท

อัตราค่าอบรม : = 4,560.00 บาท/ท่าน

VAT 7% : 319.20

ภาษีหัก ณ. ที่จ่าย 3% : 136.80

กรณีมีใบหัก ณ. ที่จ่าย 3 % : 4,742.40 บาท/ท่าน

กรณีไม่มีใบหัก ณ. ที่จ่าย : 4,879.20 บาท/ท่าน

**** กรณีส่งบุคลากรเข้าร่วมอบรมตั้งแต่ 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลดพิเศษ 10% จาก 4,800 บาท คงเหลือ 4,320.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT) โดยชำระก่อนวันอบรม ****

2.กรณีชำระ หน่วยงาน ชำระในราคาเต็ม

อัตราค่าอบรม : = 4,800.00 บาท/ท่าน

VAT 7% : 336.00

ภาษีหัก ณ. ที่จ่าย 3% : 144.00

กรณีมีใบหัก ณ. ที่จ่าย 3 % : 4,992.00 บาท/ท่าน

กรณีไม่มีใบหัก ณ. ที่จ่าย : 5,136.00 บาท/ท่าน

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ. ที่จ่าย

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี (13 หลัก) 0105549026812

บริษัท วิคค์ เทรนนิง จำกัด สำนักงานใหญ่ 17/24 ม.ปริญ ราม

อินทรา – วัชรพล ซ.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง

เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230

การชำระเงิน

1. โอนเงิน หรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทย

พาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท วิคค์

เทรนนิง จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 หรือ เงินสด/เช็ค ส่ง

จ่าย บริษัท วิคค์ เทรนนิง จำกัด กรณีชำระที่หน้างาน

2. แฟกซ์ไป Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือ สแกนไฟล์

ส่งไปที่อีเมลล์ : info@vickktraining.com ,

vickktraining@gmail.com

สอบถามเพิ่มเติม / สำรองที่นั่งผ่าน 4 ช่องทาง คือ

1. โทรศัพท์ 02-7895644 และ 083-9892672

2. โทรสาร 02-9030080 ต่อ 1724

3. หรือสำรองผ่านอีเมลล์ info@vickktraining.com

4. หรือสำรองผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com



วิทยากรโดย

อ. กวิน จิระคุณ

ประวัติการศึกษา

- ปริญญาโท การตลาด นานาชาติ (MIM Program) ม.ธรรมศาสตร์ (โครงการนานาชาติ ร่วมกับมหาวิทยาลัยชั้นนำกว่า 15 สถาบันทั่วโลก)
- ปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต (ภาษาอังกฤษ) ม.ธรรมศาสตร์ , นักเรียนทุน AFS ประเทศนิวซีแลนด์

ประวัติการทำงานโดยสังเขป

ตำแหน่งปัจจุบัน

- วิทยากรและที่ปรึกษา ด้านกลยุทธ์การตลาดการขาย การบริการ สมัยใหม่ (ทั้งในและต่างประเทศ)
- วิทยากรผู้เชี่ยวชาญการสื่อสารภาษาอังกฤษเพื่อธุรกิจ
- ที่ปรึกษาและนักยุทธศาสตร์ บริหารการตลาดในต่างประเทศ บริษัท วิคคอรี่ ยิปซัมบอร์ด จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านบริหารโครงการ บริษัท นีท ดีไซน์ จำกัด
- Business Development, Madison Group, กรุงเทพมหานคร ประเทศบาห์เรน
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดการลงทุนในกลุ่มประเทศ Arabian Gulf countries , Iraq, Iran, Afghanistan, and Pakistan

ประสบการณ์ทำงาน

- ที่ปรึกษาพิเศษด้านการตลาดในต่างประเทศ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ
- รองผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและการขาย บริษัท ยูโรเปียน โอโตโมบิลส์ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายวางแผนธุรกิจ บจก. ยูโรเปียน โอโตโมบิลส์
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บจก. ยูนิเวอร์แซล ซีเอสทีเอ็มส์
- Assistant Real-Estate Development Manager บจก. ชั้น-มาสเตอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็นเตอร์เทนเมนท์
- Precious Metal trading Manager, MSN Gold Co., Ltd.

เกียรติคุณ

- 2549 ผู้แต่งหนังสือ ชื่อ ภูฏาน...แนวชีวิตนิทรัก สำนักพิมพ์ : Bear Publishing Co.,Ltd.

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

ชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อบริษัท

สำนักงานใหญ่

สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ที่อยู่ออก ใบกำกับภาษี /

ใบเสร็จรับเงิน

การชำระค่าอบรม

ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5%

ชำระหน้างาน

เบอร์โทรศัพท์

เบอร์แฟกซ์

อีเมล

รายชื่อ / ตำแหน่งงาน ผู้เข้าอบรม (กรณีผู้เข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลด 10% โดยการชำระล่วงหน้า)

1. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

2. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

3. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

4. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

การสำรองที่นั่ง : สามารถสมัครเข้าร่วมอบรมได้ 4 ช่องทางคือ

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่ โทร. : 02-7895644 และ 083-9892672
2. ส่งใบสมัครมาที่โทรสาร (FAX) : 02-9030080 ต่อ 1724
3. ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : info@vickktraining.com , vickktraining@gmail.com
4. สมัครผ่านเว็บไซต์ที่ www.vickktraining.com

การชำระเงิน

1. โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 หรือ เงินสด / เช็ค สั่งจ่าย บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด กรณีชำระที่หน้างาน
2. แפקซ์ไป Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือส่งไปที่ info@vickktraining.com , vickktraining@gmail.com

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย (ค่าบริการ 3%)

บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด สำนักงานใหญ่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105549026812

17/24 ม.ปริญ รามอินทรา – วัชรพล ซ.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ10230