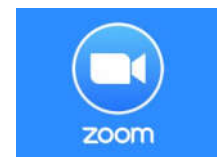


We're here to support your **Success**

เทคนิคและทักษะ “ปิดการขาย” สำหรับนักขายมืออาชีพ ยุค DIGITAL 4.0



อบรมออนไลน์สด



จัดอบรมวันที่ 27 ตุลาคม 2564 เวลา 9.00 – 16.00 น.

วิทยากรโดย อาจารย์ โกมินทร์ เมืองจันทร์

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ตระหนักและเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเอง และเตรียมพร้อมที่จะเป็นนักขายมือทองที่องค์กรต้องการ
2. เพื่อให้สามารถประเมินจุดเด่นและจุดด้อยของตนเอง และพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนตนเองให้ดีขึ้น น่าเชื่อถือ เป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า อยู่เสมอ
3. เพื่อให้สามารถนำศักยภาพที่เป็นจุดเด่น และความรู้ความสามารถที่มีออกมาใช้ในการสร้างโอกาสทางการขายได้อย่างเหมาะสม กับ Style ของตัวเอง
4. เพื่อเพิ่มวิธีการ เทคนิค หลักคิด และเคล็ดลับต่างๆ ให้นำไปปรับใช้ในการทำงานด้านการขาย
5. เพื่อเตรียมพร้อมสู่ความเป็นมืออาชีพในการเป็นนักขายที่ดีและประสบความสำเร็จ
6. เพื่อหาแนวทางในการปรับปรุงพัฒนาวิธีการขายให้มีคุณภาพดียิ่งขึ้น สามารถปิดการขายได้ตามเป้าหมาย
7. เพื่อให้สามารถสร้างความผูกพันให้ลูกค้าเกิดความรักและไว้วางใจต่อแบรนด์

Trust-based selling

เทคนิคขายบนพื้นฐานความไว้วางใจ



We're here to support your **Success**

หัวข้อการอบรม

1. กิจกรรมอุ่นเครื่อง...นักขายมืออาชีพ
 - การสำรวจตัวเอง เพื่อดึงศักยภาพออกมาใช้ให้เต็มที่เต็มพลัง
 - ความคิดเชิงบวกกับการทำงานในอาชีพนักขาย
2. พัฒนาบุคลิกภาพให้ดูดี สำหรับนักขายมืออาชีพ
 - ทักษะ ศิลปะ และการพัฒนาบุคลิกภาพ กิริยา มารยาท เพื่อสร้างความประทับใจ
 - การเสริมสร้างภาพลักษณ์บุคลิกภายในและภายนอก
 - การแนะนำตัวเอง การให้นามบัตร การมอง สีหน้า แววตา
 - จิตวิทยาในการพูด การสื่อสาร เพื่อโน้มน้าวใจ
 - เทคนิคการใช้คำพูดจากความคิดไปสู่ถ้อยคำ
 - เทคนิคการใช้น้ำเสียงและภาษากายในการสื่อสาร
3. **Trust-based selling** การขายบนพื้นฐานความไว้วางใจ
 - เทคนิคการสร้าง ความไว้วางใจ
 - ท่วงทำนองจังหวะการสนทนา เพื่อลดข้อกังขา และเสริมสร้างความน่าเชื่อถือ
 - การใช้จิตวิญญาณความเชื่อมั่นมาเป็นไมยันความจริงใจ
 - จิตวิญญาณด้านการบริการสำหรับนักขายมืออาชีพ
4. เสริมเทคนิคปิดการขาย การเชื่อมโยงความต้องการของลูกค้าสู่การตัดสินใจซื้อ
 - Sales Insight การมองทะลุความต้องการและการตัดสินใจ
 - เรียนรู้และเข้าใจความต้องการของลูกค้าและความแตกต่างของลูกค้า
 - การประเมินความเป็นไปได้ของลูกค้า
 - การสร้างสะพานเชื่อมความต้องการลูกค้ากับข้อเสนอเพื่อปิดการขาย
 - เทคนิคการเจรจาต่อรอง , ขจัดข้อโต้แย้งและข้อสงสัย
 - การเปลี่ยนข้อสงสัยมาเป็นยอดขาย สู่การปิดการขาย

สิ่งที่ผู้เข้าอบรมจัดเตรียมไว้

โปรแกรม Zoom สำหรับผู้เข้าอบรม ลงไว้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ , Notebook หรือ Smartphone (โปรแกรม Zoom สามารถดาวน์โหลดฟรี ใช้งานฟรี ลงได้ทั้งใน Notebook และ Smartphone) หรือเข้าใช้งานโดยตรงที่เว็บ <https://zoom.us/join>

อัตราค่าอบรม

- ✓ อัตราค่าอบรมปกติ = 2,900.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)
- ✓ กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5% จาก 2,900 บาท = 2,755 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)

อัตราค่าบริการดังกล่าวรวม

1. ไฟล์เอกสารประกอบการอบรมจัดส่งให้ทางอีเมล หรือทางไลน์ก่อนวันอบรม
2. วุฒิบัตรสำหรับผู้เข้าอบรมทุกท่าน จัดส่งให้หลังวันอบรมทางไปรษณีย์



We're here to support your **Success**



อ. โกมินทร์ เมืองจันทร์

วิทยาการและที่ปรึกษา ด้านกลยุทธ์การบริการ/การขายและตลาด
การพัฒนาบุคลากร/การสื่อสาร/การจัดการลูกค้าสัมพันธ์/
การบริการ/“Super Admin” & เลขานุการ/การสร้างแรงจูงใจ/
เทคนิคการสอนงาน / หัวหน้างาน ภาวะผู้นำ การสร้างทีม

ประวัติการศึกษา

- กำลังศึกษาปริญญาเอก ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาการจัดการภาครัฐและเอกชน มหาวิทยาลัยคริสเตียน
- ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการตลาด (บธ.บ.) INTER-TECH COLLEGE (LIT)
- วุฒิบัตร นักบริหารงานบุคคลชั้นสูง รุ่น 3 สำนักพัฒนามาตรฐานแรงงาน (กสร.)
- ประกาศนียบัตร ที่ปรึกษาทางธุรกิจ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- ประกาศนียบัตร จากสถาบันพัฒนาบุคลากร จอห์น โรเบิร์ต พาวเวอร์
- ประกาศนียบัตร “พิธีกรมืออาชีพ” จาก MCOT ACADEMY | บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน)

ตำแหน่งปัจจุบัน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท โก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด
- ที่ปรึกษามาตรฐานแรงงาน TLS 8001 เลขทะเบียน C-TLS-124 สำนักพัฒนามาตรฐานแรงงาน กสร.
- ที่ปรึกษาอาวุโส บริษัท เอชเจเค อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด
- ที่ปรึกษาอาวุโส บริษัท พี.ดี.วิลเลจ จำกัด
- อาจารย์พิเศษมหาวิทยาลัยของรัฐ และเอกชนหลายแห่ง
- วิทยากรบรรยายให้กับภาครัฐและเอกชนหลายแห่ง

ประสบการณ์ทำงาน

- ที่ปรึกษาด้านการขายและการบริการ ในธุรกิจศูนย์โชว์รูมรถยนต์ ธุรกิจสังหาริมทรัพย์และงานนิติบุคคล
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด บริษัท คีรารี จำกัด , บริษัท ฟรานซิส หัสนิจ จำกัด, บริษัท นววิมล จำกัด
- ผู้จัดการทั่วไป บริษัท โตโยต้า ดีเอ็ม จำกัด | บริษัท ชันเทค (ไทยแลนด์) จำกัด | บริษัท โกโรไทย (ไทยแลนด์) จำกัด
- ผู้บริหารระดับสูงในภาคธุรกิจโรงแรม / รีสอร์ท ชำนาญหลายแห่ง เช่น
 - ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด บจก. รวิวาริน, บจก. เดอะเดวา เกะช้าง บจก.หาดเจ้าสำราญ
 - ผู้จัดการทั่วไป โรงแรม กิจตรงวิลล์ รีสอร์ท, โรงแรม โบนีโต้ ซิโนส
- ผู้บริหารในภาคธุรกิจสังหาริมทรัพย์
 - ผู้จัดการทั่วไป บริษัท บ้านสวนพฤษภา จำกัด | บริษัท ศรีรุ่งสุขจินดา จำกัด
 - ผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท เซ็คอินท์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
- เจ้าหน้าที่ในภาคธุรกิจบริการ => โรงแรม อีบิส หัวหมาก กรุงเทพฯ, โรงแรม อโนมา กรุงเทพฯ, โรงแรม นารายณ์ สยาม กรุงเทพฯ, โรงแรม มณเฑียร ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ, โรงแรมอีสติน ประตูน้ํา และโรงแรมบางกอกเซ็นเตอร์



We're here to support your **Success**

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

ชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อบริษัท



สำนักงานใหญ่



สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ที่อยู่ออก ใบกำกับภาษี

การชำระค่าอบรม



ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5%



ชำระอัตราปกติ

เบอร์โทรศัพท์

อีเมล

รายชื่อ / ตำแหน่งงานผู้เข้าอบรม

1. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

2. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

3. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

การสำรองที่นั่ง

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่ โทร. : 02-7895644 กด 1 095-9616642 และ 095-3691591

2. ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : vickktraining@gmail.com

3. สมัครผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com

และ 4. สมัครผ่าน Line ID : @vickktraining

การชำระเงิน

1. โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีธนาคาร ในนาม บริษัท บุญเน บิสซิเนสชั่น จำกัด บัญชีออมทรัพย์ ดังนี้

✓ ธนาคารกสิกรไทย สาขา ตลาดวงศกร สายไหม เลขที่บัญชี 049-1-34260-9

✓ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา มีนบุรี เลขที่บัญชี 109-243809-5

2. ส่งใบ Pay in ไปที่ vickktraining@gmail.com หรือ Line ID: @vickktraining

ผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย บริษัท บุญเน บิสซิเนสชั่น จำกัด สำนักงานใหญ่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105549026812

17/24 ม ปริณ รามอินทรา.- วัชรพล ช วัชรพล.2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230