



How to Achieve selling target.

พัฒนาตนเองอย่างไร

ให้สามารถทำยอดขายได้ทะลุเป้า

หลักการและเหตุผล

ในการขายสินค้าให้ได้นั้นจำเป็นต้องอาศัยความสัมพันธ์ของ 3 สิ่งคือ สินค้า ลูกค้า และผู้ขาย หากทั้ง 3 สิ่งสัมพันธ์กัน ยิ่งไงก็ขายของได้ แต่อุปสรรคในการขายส่วนใหญ่มักจะมาจากผู้ขายเองที่ยังมีความเข้าใจที่ไม่เพียงพอเกี่ยวกับจุดขายของผลิตภัณฑ์ หลายองค์กรมักจะพบว่า พนักงานขาย เข้าใจ คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ แต่ไม่สามารถเชื่อมโยงเข้าหาจุดขายของผลิตภัณฑ์ได้ ส่งผลให้การนำเสนอสินค้าไม่ตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าทำให้ให้ออกาสในการขายน้อยลง และอีกปัญหาหนึ่งคือ พนักงานขายบางท่านยังมองภาพกลุ่มลูกค้าของตนเองไม่ออก จึงไม่สามารถหากกลุ่มลูกค้าใหม่ได้ด้วยตนเอง ส่งผลให้การขยายฐานลูกค้าถูกจำกัดไปด้วย **ดังนั้นการพัฒนาตนเองของพนักงานขายให้เกิดความเข้าใจในธรรมชาติของงานขายจึงเรื่องจำเป็นอย่างยิ่ง** เพราะเราเชื่อว่าการขายสินค้าด้วยความเข้าใจ จะส่งผลให้เกิดความรู้สึกที่ดีต่อการขาย และเมื่อเกิดความรู้สึกที่ดีแล้วจะส่งผลให้การทำงานขายมีประสิทธิภาพมากขึ้นตามไปด้วย

วัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม

1. ผู้เข้าอบรมสามารถอธิบายจุดขายของสินค้าของท่านได้
2. ผู้เข้าอบรมสามารถหากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของได้อย่างเป็นขั้นตอน
3. ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอสินค้าได้ตรงตามกลุ่มเป้าหมายที่สินค้ากำหนด
4. ผู้เข้าอบรมสามารถวางแผนการขายและการบริการหลังการขายได้

หัวข้อการอบรม

1. ปลุกสัญชาตญาณนักขายในตัวคุณ
2. วิเคราะห์อุปสรรคในการขายและแนวทางแก้ไข
3. 3 สิ่งที่ควรรู้ในงานขาย
4. รู้จักจุดขายของตนเอง
5. วิเคราะห์กลุ่มลูกค้าของบริษัท
6. Professional Selling Step
7. การวางแผนติดตามผลการขายและบริการหลังการขาย

รูปแบบการอบรมและข้อจำกัดในการอบรม

เน้นการใช้ประสบการณ์ในการทำงานและประสบการณ์ชีวิตของผู้เข้าอบรม ผนวกเข้ากับเนื้อหาวิชาที่เป็นภาคทฤษฎี เพื่อให้ได้ผลลัพธ์คือการนำทฤษฎีที่ได้รับไปใช้จริงในสถานการณ์ที่พบ ทฤษฎีหรือ Model ที่ใช้ในการอบรมเป็นรูปแบบ Model ง่ายๆ สะดวกต่อการจดจำและนำไปใช้ การอบรมนั้นเป็นเพียงการให้ความรู้เพื่อความเข้าใจในกระบวนการต่างๆ และสามารถฝึกฝนได้ในเบื้องต้น วิทยากรทำหน้าที่ในการอำนวยความสะดวกในการเรียนรู้เท่านั้นเพื่อให้ผู้เข้าอบรมเกิดการเรียนรู้ด้วยตนเอง หากจะให้ได้ผลที่ดีเลิศจำเป็นต้องอาศัยการสนับสนุนจากองค์กรในการติดตามความเปลี่ยนแปลงทางด้านพฤติกรรมของผู้เข้าอบรมควบคู่กันไปด้วย

วิทยากร อาจารย์เอกภูมิ ฉัตรบูรพาชัย

วุฒิการศึกษา ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
ประสบการณ์

- พนักงานขายบัตรเครดิต และสินเชื่อส่วนบุคคล ซีดีแบงก์
- หัวหน้าหน่วยตัวแทนประกันชีวิต บริษัท AIA จำกัด (มหาชน)
- ผู้เชี่ยวชาญการตรวจสอบและพัฒนาระบบฝ่ายขาย บริษัท เสริมสุข จำกัด
- วิทยากรภายใน บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน)
- ผู้ช่วยผู้จัดการแผนก สรรหาและฝึกอบรม บริษัท ทิตาราม คอนซัลติ้ง จำกัด
- ผู้จัดการแผนกบุคคล บริษัท เอเบิล ทู จำกัด
- ผู้เชี่ยวชาญงานฝึกอบรม บริษัท เงินดีดล้อย จำกัด

กำหนดการ	วันพุธที่ 1 พฤศจิกายน 2560	บุคคลทั่วไป	$3,900 + 273 = 4,173$
เวลา	09.00-16.00 น.	สมาชิก, โอนเงินก่อน 26 ต.ค. 2560	$3,500 + 245 = 3,745$
สถานที่	โรงแรมอะไรซ์ สุขุมวิท ซ. 26	สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200	$3,200 + 224 = 3,424$
		สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900	$2,900 + 203 = 3,103$

- หมายเหตุ**
- ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ **200%**
 - ราคารวมอาหารกลางวัน, เอกสารประกอบการสัมมนา, น้ำชา, กาแฟ



บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด

34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120

โทร. 02-191-2509, 062-315-5283, 081-847-6341 โทรสาร 02-903-0080 ต่อ 5283

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com

หลักสูตร How to Achieve selling target พัฒนาการเองอย่างไรให้สามารถทำยอดขายได้ทะลุเป้า

กำหนดการ วันพุธที่ 1 พฤศจิกายน 2560 เวลา 09.00-16.00 น.

โรงแรมอะไรซ์ สุขุมวิท ซอย 26

รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<input type="checkbox"/> 3,900 + 273 = 4,173	<input type="checkbox"/> 4,173 - 117 = 4,056
สมาชิก, โอนเงินก่อน 26 ต.ค. 2560	<input type="checkbox"/> 3,500 + 245 = 3,745	<input type="checkbox"/> 3,745 - 105 = 3,640
	<input type="checkbox"/> สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200 3,200 + 224 = 3,424	<input type="checkbox"/> 3,424 - 96 = 3,328
	<input type="checkbox"/> สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900 2,900 + 203 = 3,103	<input type="checkbox"/> 3,103 - 87 = 3,016

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

๑. ตำแหน่ง..... มือถือ.....
๒. ตำแหน่ง..... มือถือ.....
๓. ตำแหน่ง..... มือถือ.....
๔. ตำแหน่ง..... มือถือ.....
๕. ตำแหน่ง..... มือถือ.....

• **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

สำนักงานใหญ่ สาขา.....เลขที่.....หมู่.....อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....

ตรอก/ซอย.....ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....

จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....โทรสาร.....

ผู้ประสานงาน.....มือถือ.....E-mail :

• ประเภทธุรกิจ.....

• **ต้องการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่** ต้องการ ไม่ต้องการ

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ในนาม บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด เลขที่ 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0135556000220

โอนเงินเข้าบัญชี : บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซียร์รังสิต เลขที่บัญชี **364-236239-5**

ธนาคารกสิกรไทย สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต 2 เลขที่บัญชี 022-3-65013-9

กรุณาฝากชื่อใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงินมาที่ โทรสาร 02-903-0080 ต่อ 5283

บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด

34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120

โทร. 02-191-2509, 062-315-5283, 081-847-6341 โทรสาร 02-903-0080 ต่อ 5283

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com

