

Outline: ขายให้ได้ใจ บริการให้ได้ยอดขายอย่างมืออาชีพ



ขายให้ได้ใจ

บริการให้ได้ยอดขายอย่างมืออาชีพ

เปลี่ยนพนักงานขาย ให้เป็น 'นักปิดการขายมืออาชีพ'

ด้วยเทคนิคการขายและบริการเชิงจิตวิทยา
ที่องค์กรชั้นนำเลือกใช้

ค่าอบรม
4,890 บาท/ท่าน
(รวมอาหารว่างและอาหารกลางวัน)

โปรฟรี!
ลงทะเบียน 3 ท่าน/องค์กร
รับส่วนลด **10%**

📅 26 มิถุนายน 2569
🕒 09.00 - 16.00 น.
📍 รร.จัสมินซีดี กรุงเทพฯ

SPEAKER
ราชนันท์ จำปีแก้ว
วิทยากร ผู้เชี่ยวชาญ ทักษะการขายและการให้บริการ

📱 @wactraining 📞 089 0242475



สมัครอบรม
Register

หลักการและเหตุผล

การขายในยุคศตวรรษที่20 มีการเปลี่ยนรูปแบบการบริโภคสินค้าหรืองานบริการที่เปลี่ยนไปจากเดิมมาก ดังนั้นการดูแล การเข้าอกเข้าใจ ในความต้องการของผู้บริโภคสินค้า และการบริการจึงจำเป็นต้องมีเทคนิคโดยเน้นความเข้าใจ และการใส่ใจเป็นหลัก โดยเพิ่มประสิทธิภาพของการนำเสนอให้เกิดความน่าเชื่อถือ

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพื่อสร้างสมรรถภาพของพนักงานขายในองค์กรให้มีความแข็งแกร่งมากขึ้นต่อการพิชิตยอดขาย
2. เพื่อสร้างกลยุทธ์ในการรับมือลูกค้าให้เกิดความประทับใจ
3. เพื่อให้พนักงานดูแลลูกค้าและสามารถบริการหลังการขายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

โครงสร้างและเนื้อหา

- องค์ประกอบขั้น Advanced สำหรับพนักงานขายและบริการ
- กลยุทธ์ต่อการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย
- การเจรจาต่อรองเพื่อประสิทธิภาพงานขาย
- เทคนิคการนำกลยุทธ์ไปใช้ให้เกิดประโยชน์



Outline: ขายให้ได้ใจ บริการให้ได้ยอดขายอย่างมือโปร

Work Shop / กรณีศึกษา

1. ฝึกการเรียนรู้ความแตกต่างของกลุ่มลูกค้าในองค์กร แต่ละประเภท
2. ใช้หลักการด้านการวิเคราะห์โดยอาศัยหลักทางจิตวิทยาที่เข้มข้น

กลุ่มเป้าหมาย

- ผู้จัดการ / หัวหน้างาน
- พนักงานแผนกลูกค้าสัมพันธ์ การให้บริการ และการขาย

วิธีการฝึกอบรมและพัฒนา

- บรรยายให้ความรู้ และยกตัวอย่างประกอบ 40 %
- ฝึกปฏิบัติ และระดมความคิด 60%

ระยะเวลา: 6 ชม. / 09.00- 16.00 น.

>> ลงทะเบียนสำรองที่นั่งอบรม: [คลิกที่นี่](#) <<



Outline: ขายให้ได้ใจ บริการให้ได้ยอดขายอย่างมืออาชีพ

ประวัติวิทยากร: อาจารย์ราชันย์ จำปีแก้ว

ผู้เชี่ยวชาญจิตวิทยาการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ และ Soft Skill การสื่อสาร ทักษะการขายและการให้บริการ

การศึกษา

ระดับปริญญาโท ศิลปะศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยา เพื่อการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต (เหรียญทองอันดับ 1)

ประสบการณ์การทำงาน

- วิทยากรฝึกอบรมและผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสาร งานด้านบริการ กว่า 20 ปี
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบและพัฒนาหลักสูตร ให้กับองค์กรด้านการบริการ อาทิ การพัฒนาภาพลักษณ์ของพนักงานบริการ การสื่อสารเพื่อการประสานงาน Sale & Service พัฒนาด้านการบริการและการขาย
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการให้คำปรึกษา และจิตวิทยา เพื่อการพัฒนาศักยภาพมนุษย์

ตำแหน่งการทำงาน

- Professional Trainer บริษัท โตโยต้า เค.มอเตอร์ส์ ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด
- วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการให้บริการ ทักษะการสื่อสารและการขาย นาน่า รีสอร์ท แอนด์ สปา
- วิทยากร ด้านการพัฒนาบุคลิกภาพ และภาพลักษณ์งานบริการ และการขาย บริษัท นิติพล อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล กรุ๊ป จำกัด (นิติพลคลินิก)

ประสบการณ์การฝึกอบรมให้กับองค์กร บริษัทชั้นนำ อาทิ

- บริษัท ทีพีไอ โพลีน จำกัด (มหาชน)
- บริษัท นานา คอร์ปอเรชั่น จำกัด
- นาน่า รีสอร์ท แอนด์ สปา
- Punnisa Clinic (เป็นนิสาคลินิก)
- มหาวิทยาลัยสยาม
- มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต



Outline: ขายให้ได้ใจ บริการให้ได้ยอดขายอย่างมืออาชีพ

การชำระค่าอบรม

การโอนเงิน

- โอนเงินบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารยูโอบี
ชื่อบัญชี: บจก. ก้าวหน้าเลิร์นนิ่ง
เลขที่บัญชี 865-184-978-0

อัตราค่าอบรม

ท่านละ 5,290 บาท (ไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม และยังไม่หักภาษี ณ ที่จ่าย)

อัตรานี้รวมอาหารกลางวันและอาหารว่างแล้ว

พิเศษ!

ลดทันที 10% เมื่อสมัครอบรม 3 ท่านขึ้นไป

กรุณาส่งสแกนหลักฐานการโอนเงินหรือหน้าเช็คพร้อมระบุชื่อบริษัทและชื่อหลักสูตรมายังอีเมลนี้
वरररररर ไรยรเรอร

โทร. 089-0242475 อีเมล warangkana@wac Trainings Service.com

หมายเหตุ

1. กรุณาชำระทันทีหลังจากเจ้าหน้าที่แจ้งยืนยันการจ้ดอบรมทางอีเมล
2. ใบเสร็จรับเงินลงวันที่ในเดือนเดียวกับเดือนที่โอนชำระเงิน

กรรณียกเลิกการเข้าอบรม

- หากต้องการยกเลิกการเข้าอบรม กรุณาแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันทำการ
- ในกรณีแจ้งยกเลิกภายใน 7 วันทำการ ทางบริษัทจะคิดค่าอบรมในอัตราเต็มของค่าอบรม เนื่องจากทางบริษัทได้ทำการจองและชำระค่าห้องและค่าอาหารให้กับโรงแรมสำหรับผู้เข้าอบรมทุกท่านแล้ว
- หากไม่สามารถเข้าอบรมได้ สามารถเปลี่ยนผู้เข้าอบรมเป็นท่านอื่นแทนได้

