



Knowing Salesman's Tactic

รู้ทันลูกเล่นนักขาย - ทักษะการเสนอขายอย่างมืออาชีพ

หัวข้อสัมมนา

- Workshop การนำเสนอขายอย่างมีกลยุทธ์
- การขายตนเอง
- การสร้างความมั่นใจและความกล้า
- Workshop พลังการขายและสไตล์การขาย
- Workshop การบริหารเวลาในการนำเสนอการขาย
- การขายตนเองให้กับตนเอง
- การขายตนเองให้กับผู้อื่น
- Pyramid of Your Business Success
- Intrapersonal & Interpersonal Intelligence
- สิ่งที่น่าฟังที่ดีฟังระวัง
- เมื่อความสนใจถูกแทรกแซง
- กฎทองของการสร้างความสนใจ
- ระวังภาษากายของคุณให้ดี
- จิตใจทำงานอย่างไร
- ความเชื่อที่จำกัดตนเอง
- การใช้ความจำให้เป็นประโยชน์
- การจำชื่อคนสำคัญไฉน
- เทคนิคการจำชื่อและเรียกชื่อให้ถูกต้อง
- การสนใจอยู่ที่การเอาใจใส่
- ให้คำพูดทำงานแทนคุณ
- วงจรอบรมเพื่อการสร้าง Customer Care
- หลักการทำ Presentation ด้วย Total Visual Checklist และ Single Visual Checklist
- การเข้าพบลูกค้าอย่างสร้างสรรค์
- สูตรการเข้าพบลูกค้าแบบ APPROACH
- การเริ่มต้นแนะนำสินค้าแบบสร้างสรรค์
- ผลประโยชน์ที่ลูกค้าผู้บริโภคและธุรกิจ (B2B) ต้องการ
- Diagram การเสนอขายแบบจูงใจ

** การสัมมนาจะเห็นการให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางของการสัมมนาโดยมีการทำ Workshop และ VDO ประกอบการสัมมนาซึ่งใช้เวลาประมาณ 6 ชั่วโมง / 1 วัน (9.00-16.00) **

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับผู้มีประสบการณ์ระดับกลาง (3-5 ปี) เช่น

ผู้บริหารองค์กร , ผู้จัดการจัดซื้อ , เจ้าหน้าที่จัดซื้อ ระดับกลาง – สูง
หรือผู้ที่สนใจในทุก ๆ ธุรกิจ เพื่อให้เท่าทัน ลูกเล่นและยุทธวิธีในการขาย
ที่นักขายมืออาชีพมีการติดต่อขายสินค้าให้กับองค์กรผ่านนักจัดซื้อมืออาชีพ

วิทยากร

บรรยายโดย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ บริษัท Lucky star International (Thailand) Co.,Ltd.

อดีต รองผู้อำนวยการ บริษัท ไอศตสกา จำกัด





ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

Dr.Vichai Vongsilpavattana

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

Lucky Star International (Thailand) Co., Ltd.

งานปัจจุบัน :

กรรมการผู้จัดการ บริษัท Lucky star International (Thailand) Co.,Ltd..
วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด

ประสบการณ์ทำงาน :

- อดีต รองผู้อำนวยการ บริษัท โอเอสสภา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส :: บริษัท เนสเลย์ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย :: บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย :: บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซาท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค :: บริษัท พร็อกเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป :: สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป :: บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

การศึกษา :

- ปริญญาเอก :: การบริหารธุรกิจ Ph.D. in Management จากสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาโท :: พานิชศาสตร์มหาบัณฑิต MBA :: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- อดุมศึกษา :: โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา พญาไท
- ปริญญาตรี :: บัญชีบัณฑิต :: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การฝึกอบรมและการทำงานในต่างประเทศ :

- TEAM SALES MANAGER PROGRAM : PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT PROGRAM : PROCTER & GAMBLE AND WALMART : ARKANSAS USA

ประสบการณ์การบรรยาย และกิจกรรมพิเศษ :

วิทยากร :

- สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย (MAT)
- สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น (สสท)
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SME (ISMED)
- คณะบดีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย
- คอลัมน์นิสต์ Website Mthai.com คอลัมน์ Worktips



ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

Dr.Vichai Vongsilpavattana

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

Lucky Star International (Thailand) Co., Ltd.

ประสบการณ์การบรรยาย และกิจกรรมพิเศษ :

วิทยากร :

- ผู้อำนวยการสถาบัน Vichai Sales Academy (www.VichaiSalesAcademy.com)
- สถาบัน Business Network Guru (www.BusinessNetworkGuru.com)
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปล เรียบเรียงและเขียนบทความในหนังสือด้านการบริหาร การขายและการตลาด เช่น บิ๊กไอเดียการบริหารจากวอลล์สตรีท, วิธีจัดการกับเจ้านาย การเจรจาต่อรองแบบชนะสามฝ่าย ฯลฯ

อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ :

- คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
- บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยนเรศวร สาขาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย

กิจกรรมพิเศษ :

- คณบดีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย
- คอลัมน์นิสต์ Website Mthai.com คอลัมน์ Worktips
- ผู้อำนวยการสถาบัน Vichai Sales Academy (www.VichaiSalesAcademy.com)
- สถาบัน Business Network Guru (www.BusinessNetworkGuru.com)
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปล เรียบเรียงและเขียนบทความในหนังสือด้านการบริหาร การขายและการตลาด เช่น บิ๊กไอเดียการบริหารจากวอลล์สตรีท, วิธีจัดการกับเจ้านาย การเจรจาต่อรองแบบชนะสามฝ่าย ฯลฯ

อัตราค่าอบรม **ONLINE** หลักสูตรอบรม 1 วัน (6 ชั่วโมง/วัน)

ค่าอบรมหลักสูตรอบรม **ONLINE**

฿ 3,000

<< ระบบการเรียนการสอนแบบ **Online** >>

เรียนโดยระบบ **Online** ผ่านโปรแกรม



ระยะเวลาการเรียน 09:00 – 16:00 น. (6 ชั่วโมง)

ราคาพิเศษ 3,000 บาท จากปกติ 4,200 บาท

**หมายเหตุ : ราคาี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% **

**** Promotion !!**

สมัครอบรม 3 ท่าน ในหลักสูตรเดียวกัน ท่านที่ 3 ลด 50% **

รายละเอียดการชำระเงิน

** สมาชิกไม่อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย ตามคำสั่งสรรพากรที่ ทป. 4/2528 และ ทป. 19/2530 ข้อ 8(2) **



ออมทรัพย์ สาขา ย่อยสี่แยกถนนจันทน์ - เลียบคลองช่องนนทรี

เลขที่บัญชี 747 – 2 – 13256 – 8

ชื่อบัญชี สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

และส่ง หลักฐานการชำระเงินมาที่



training@pscmt.or.th, helpdesk@pscmt.or.th

ติดต่อสอบถามข้อมูล หรือจองสัมมนาได้ที่



02 – 678 – 6786 ถึง 7



www.pscmt.or.th



Training@pscmt.or.th



ThaiBuyer

helpdesk@pscmt.or.th

QR Code

LINE @pscmt



หมายเหตุ :

กรุณาส่งสำเนาใบโอนเงินพร้อมระบุชื่อผู้เข้าอบรม เพื่อยืนยันการชำระเงิน และดำเนินการออกเอกสารใบเสร็จรับเงิน เป็นลำดับถัดไป