

## หลักสูตร เพิ่มยอดขายแบบ Top Sales ให้ทะลุเป้าในยุค 4.0

### Impressive Increase Sales in Top Sales with Selling 4.0

วันศุกร์ที่ 27 พฤษภาคม 2565 เวลา 9.00 น. – 16.00 น.

@ Novotel Bangkok Hotel ซอยสุขุมวิท 20 ใกล้ BTS อโศก กทม. \*\* สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง

วิทยากร : อาจารย์สุกิจ ตริยูทรวัฒนา

**สมัคร 3 ท่านเข้าฟรีเพิ่มอีก 1 ท่านทันที !!**

#### หลักการและเหตุผล

วิวัฒนาการทางการตลาด มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา แปรเปลี่ยนไปตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของพลวัตของโลก และพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า ที่จะต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามกระแสดังกล่าวข้างต้น ตั้งแต่ยุคการตลาด 1.0 ไปจนถึงยุคการตลาด 4.0 เป็นตลาดที่เน้นการผสมผสานการตลาดทั้ง 3 ยุคเข้าไว้เป็นการตลาดที่เน้นคุณค่ามากกว่ามูลค่า เป็นการตลาดสังคมดิจิทัลอย่างแท้จริงในปัจจุบัน ทำให้ต้องมีการปรับตัวและปรับเปลี่ยนวิถีทางการขายอย่างไรให้ทันกับเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เพื่อให้การขายบรรลุผลสำเร็จและเป้าหมาย แบบ Top Sales ให้ได้ดังใจอย่างรวดเร็วทันต่อสถานการณ์ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

#### สิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรม

1. เพื่อให้มีความรู้และความเข้าใจในตลาดที่เปลี่ยนแปลงเพื่อปรับประยุกต์ใช้ในทางการขาย โดยเฉพาะการขายยุค 4.0
2. สามารถเรียนรู้ เข้าใจในการขายยุค 4.0 อย่างถ่องแท้และสามารถปรับตัวและปรับเปลี่ยนให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น
3. เพื่อให้สามารถนำการขายยุค 4.0 เพื่อเพิ่มยอดขายแบบ Top Sales ให้ได้ดังใจอย่างมีประสิทธิภาพ ทันเหตุการณ์ เพิ่มประสิทธิผลในอนาคตได้

ระยะเวลาการฝึกอบรม : 1 วัน (09.00-16.00 น.)

#### หัวข้อการอบรม

- แนวโน้มของการขายแต่ละยุคการตลาด
- **Workshop** : วิเคราะห์การขายแต่ละยุค
- ความเข้าใจในการตลาดยุค 4.0 (Human Value)

- เคล็ดลับเพิ่มยอดขายแบบ Top Sales ให้ทะลุเป้า
- เพิ่มยอดขายแบบ Top Sales ในยุคการตลาด 4.0
- แนวคิดและความสำคัญของการขายยุค 4.0
- *Workshop* : วิเคราะห์การขายยุค 4.0
- เจาะลึกนวัตกรรมการขายแบบ Top Sales ในยุค 4.0
- *Principle 1 : Communicate Channel*
- *Principle 2 : Distribute Channel*
- *Principle 3 : Facilitate Channel*
- การปรับตัวให้ทันกับการขายแบบ Top Sales ยุค 4.0
- แนวทางเพิ่มยอดขายกับการขายแบบ Top Sales ยุค 4.0
- *Workshop* : เพิ่มยอดขายแบบ Top Sales เชิงปฏิบัติ

ผู้เข้าฝึกอบรม : เหมาะสำหรับ พนักงานขายในทุกระดับ

### วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม

- 1) บรรยาย แบบสื่อสาร 2-3 ทาง
- 2) การอภิปรายร่วม และกิจกรรมกลุ่มแบบระดมความคิดตลอดการฝึกอบรม
- 3) *Case Study* แบบสถานการณ์จริง (*Workshop*)
- 4) สรุบทบทวนบริบท และถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ
- 5) บรรยาย 60% , *Workshop* 40%

### ค่าใช้จ่ายในการอบรมที่โรงแรม

รวมค่าเอกสารประกอบการอบรม ค่าอาหารว่าง 2 มื้อ อาหารกลางวันและใบรับรองวุฒิบัตร

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาพิเศษท่านละ	3,900	273	117	4,056
สมัคร 3 เข้าฟรีเพิ่ม + 1 ท่าน	11,700	819	351	12,168

## ค่าใช้จ่ายในการอบรมรูปแบบ Online by Zoom

จะทำการส่งเอกสารการบรรยาย ไฟล์ PDF ทางอีเมลก่อนอบรม 2-3 วัน พร้อมรับใบรับรองวุฒิบัตรทางไปรษณีย์


สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาพิเศษท่านละ	2,500	175	75	2,600
สมัคร 3 เข้าฟรีเพิ่ม + 1 ท่าน	7,500	525	225	7,800

รายละเอียดหลักสูตรอื่น ๆ เพิ่มเติมได้ที่ คลิ๊ก <http://www.hrdzenter.com/>

สำรองที่นั่ง ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่ คุณชนนันท์ 090 645 0992 , 089 606 0444, Line : [hrdzenter](https://www.facebook.com/hrdzenter) [www.facebook.com/hrdzenter](https://www.facebook.com/hrdzenter).

IG : [hrd\\_zenter](https://www.instagram.com/hrd_zenter) [www.hrdzenter.com](http://www.hrdzenter.com) , E-mail : [hrdzentertraining@gmail.com](mailto:hrdzentertraining@gmail.com) , [jiw473@gmail.com](mailto:jiw473@gmail.com)

### รายละเอียดการชำระเงิน

- ✚ การชำระเงิน โอนเข้าบัญชี ในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด
- ✚  บัญชีออมทรัพย์ เลขที่บัญชี 206-237-174-0
- ✚ กรณีชำระเงินแล้ว กรุณา Scan หรือถ่ายรูป สลิป Pay in มาที่ Line : [hrdzenter](https://www.facebook.com/hrdzenter)
- ✚ หรือ mail : [hrdzentertraining@gmail.com](mailto:hrdzentertraining@gmail.com), [jiw473@gmail.com](mailto:jiw473@gmail.com)
- ✚ กรุณาหัก ณ ที่จ่าย 3 % ในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด  
เลขที่ 171/162 ซอยพทุธบุชา 39 แยก 1-1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140 (สำนักงานใหญ่)  
เลขที่ผู้เสียภาษี 0105555113021

**การแจ้งยกเลิก:** 1. ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

2. กรณีที่ท่านแจ้งยกเลิกก่อนวันสัมมนาก่อนวันงาน 1-7 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 30 ของค่าสมัคร

3. และในกรณีที่ท่านยกเลิกในวันสัมมนาหรือไม่มาตามที่ส่งใบสมัครมาแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใด ๆ ทั้งสิ้น หรือหากท่านยังไม่ชำระค่าสัมมนา ทางบริษัท ต้องขอเก็บค่าธรรมเนียมจำนวน 30 % ทันที