

# นักขายขั้นเทพกับการขาย 4.0 เพื่อเพิ่มยอดขาย แบบ Top Sales Online Training

## หลักการและเหตุผล

เรียนOnline เปิดรับสมัคร ยืนยัน หลักสูตร นักขายขั้นเทพกับการขาย4.0เพื่อเพิ่มยอดขายแบบ Top Sales Super Sales with Selling 4.0 in order to Top Sales Selling 29 ม.ค.64 อ.สุกิจ

อยู่ที่ไหนก็สามารถเรียนได้ผ่านระบบ โปรแกรม Online Zoom Meeting

## ที่มาของหลักสูตร

วิวัฒนาการทางการตลาด มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา แปรเปลี่ยนไปตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของพลวัตของโลก และพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า ที่จะต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามกระแสดังกล่าวข้างต้น ตั้งแต่ ยุคการตลาด1.0 ไปจนถึงยุคการตลาด 4.0เป็นตลาดที่เน้นการผสมผสานการตลาดทั้ง3 ยุคเข้าไว้เป็นการตลาดที่เน้นคุณค่ามากกว่ามูลค่า เป็นการตลาดสังคมดิจิทัลอย่างแท้จริงในปัจจุบัน ทำให้ต้องมีการปรับตัวและปรับเปลี่ยนวิถีทางการขายอย่างไรให้ทันกับเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เพื่อให้การขายบรรลุผลสำเร็จและเป้าหมาย แบบTop Salesให้ได้ดังใจอย่างรวดเร็วทันต่อสถานการณ์ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

## สิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรม

1. เพื่อให้มีความรู้และความเข้าใจในตลาดที่เปลี่ยนแปลงเพื่อปรับประยุกต์ใช้ในทางการขาย โดยเฉพาะการขายยุค 0
2. สามารถเรียนรู้ เข้าใจในการขายยุค0อย่างถ่องแท้และสามารถปรับตัวและปรับเปลี่ยนให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น
3. เพื่อให้สามารถนำการขายยุค0 เพื่อเพิ่มยอดขายแบบ Top Salesให้ได้ดังใจอย่างมีประสิทธิภาพทันเหตุการณ์ เพิ่มประสิทธิผลในอนาคตได้

ระยะเวลาการฝึกอบรม : 1วัน (09.00-16.00น.)

## Topics

- แนวโน้มของการขายแต่ละยุคการตลาด
- **Workshop** :วิเคราะห์การขายแต่ละยุค
- ความเข้าใจในการตลาดยุค 4.0 (Human Value)
- เคล็ดลับเพิ่มยอดขายแบบ Top Salesให้ทะลุเป้า
- เพิ่มยอดขายแบบ Top Salesในยุคการตลาด4.0
- แนวคิดและความสำคัญของการขายยุค 4.0
- **Workshop** :วิเคราะห์การขายยุค 4.0
- เจาะลึกนวัตกรรมการขายแบบ Top Salesในยุค4.0

- Principle 1 : Communicate Channel
- Principle 2 : Distribute Channel
- Principle 3 : Facilitate Channel
- การปรับตัวให้ทันกับการขายแบบ Top Salesยุค4.0
- แนวทางเพิ่มยอดขายกับการขายแบบ Top Salesยุค4.0
- Workshop :เพิ่มยอดขายแบบ Top Salesเชิงปฏิบัติ

### ผู้เข้าฝึกอบรม

เหมาะสำหรับ พนักงานขายในทุกระดับ

### วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม

- บรรยาย แบบสื่อสาร2หรือ3ทาง
- การอภิปรายร่วม และกิจกรรมกลุ่มแบบระดมความคิดตลอดการฝึกอบรม
- Case Studyแบบสถานการณ์จริง (Workshop)
- สรุบทบทวนบริบท และถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

วิทยากรในการฝึกอบรม อาจารย์สุกิจ ดริยทวิวัฒนา

ระยะเวลา 1 วัน / ช่วงเวลาการบรรยาย

เริ่มเรียนออนไลน์ 09.00-16.00 น.

(พักเช้า 10.30-10.45/ พักกลางวัน 12.00-13.00/ พักบ่าย 14.30-14.45)

อัตราค่าอบรม Online Training (รวมค่าวิทยากร และเอกสารการอบรม)

•

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา 1 ท่าน	2,500	175	(75)	2,600
สมัคร 3 ท่าน ค่าสัมมนาท่านละ	2,300	161	(69)	2,392

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238  
ชื่อบัญชี หจก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น  
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

หจก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาริวิล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

[Pick the  
date]

[เทคนิคการขาย]

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

[www.ptstraining.in.th](http://www.ptstraining.in.th)

อีเมล [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com), [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

**ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง**

**(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)**

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

**นักขายขั้นเทพกับการขาย 4.0 เพื่อเพิ่มยอดขายแบบ Top Sales**

ส่งมาที่ [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี \_\_\_\_\_

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) \_\_\_\_\_ โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ ต่อ \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

วันสัมมนา \_\_\_\_\_

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

5. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_