

หลักสูตร การบริหารตนเองสู่การสร้างยอดขาย

วันที่ 23 พฤษภาคม 2561

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมเซนต์เจมส์ สุขุมวิท 26

หลักการและเหตุผล:

สภาพที่ว่าการวางแผนที่ดีเท่ากับสำเร็จไปแล้วครึ่งหนึ่ง ยังคงเป็นจริงสำหรับพนักงานขายที่ต้องการความสำเร็จ จุดแตกต่างของพนักงานขายมืออาชีพกับพนักงานขายธรรมดา คือ ทักษะคิดต่อเวลา พนักงานขายธรรมดาใช้เวลาแบบทิ้งๆ ขว้างๆ ขณะที่นักขายมืออาชีพมองว่า “เวลา” คือทรัพยากรที่เรียกกลับมาคืนไม่ได้ การบริหารเวลาที่ต่างกันคือเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ หลักสูตรนี้ไม่ใช่หลักสูตรที่เกี่ยวกับการบริหารเวลาโดยทั่วไป สิ่งที่มีมุ่งเน้นคือการบริหารตนเองอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อความสุขในการทำงานและการสร้างผลงานขายอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มเป้าหมาย

พนักงานขายที่ต้องการวิธีการบริหารจัดการตนเอง เพื่อความสำเร็จในระยะยาว (เพิ่มยอดขาย เพิ่มลูกค้า)

ประโยชน์ที่ผู้เข้าอบรมจะได้รับ

1. เข้าใจความสำคัญในการใช้เวลาให้คุ้มค่า
2. เพิ่มทักษะการวางแผนบริหารตนเองอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

หัวข้อหลักสูตร

1. หลักการจัดลำดับความสำคัญในการใช้เวลามีอยู่
 - สีช่องทางในการใช้เวลาของพนักงานขาย
 - เครื่องมือในการบริหารเวลาของพนักงานขาย
 - Workshop เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสร้างทัศนคติใหม่ในเรื่องการใช้เวลาให้มีประโยชน์มากที่สุด
2. การบริหารเป้าหมายเพื่อเพิ่มโอกาสการบรรลุเป้า
 - เป้าการขายไม่ใช่แค่ยอดขาย
 - การจัดการกับเป้าหมายเพื่อเพิ่มโอกาสการขายให้มากยิ่งขึ้น
 - Workshop การวางแผนการบริหารจัดการเป้าหมายของตนเอง
3. การบริหารเขตการขายและการบริหารลูกค้า เพื่อเพิ่มโอกาสการขาย
 - การบริหารเขตการขายของตนเองทำได้อย่างไร
 - การวางแผนการเยี่ยมลูกค้าในเขตการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
 - Workshop การวางแผนการจัดการเขตการขายเพื่อเพิ่มยอดขาย
4. สรุป คำถามและคำตอบ

วิทยากร: อาจารย์ชิงชัย อธิธอมรชัยกุล

อาจารย์ชิงชัย อธิธอมรชัยกุล มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่ายี่สิบปีกับบริษัทระดับโลกหลายบริษัท อาทิเช่น บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด บริษัท เซฟโรเลต เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท วอลโว่ คาร์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเช่น ธนาคารไทยพาณิชย์ บริษัท ศรีอยุธยาประกันภัย ...

รูปแบบการอบรม

บรรยาย การมีส่วนร่วม กรณีศึกษาและกิจกรรมในห้อง (ผู้เข้าอบรมนำเครื่องคิดเลขมาด้วยคะ)

▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,600	252	(108)	3,744

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ไปรับรองจากสถาบันโพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

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

- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณเอริญา
Professional Training Solution
Tel 02-1753330, 086-6183752
Fax. 02-9030080 ext.9330
www.ptstraining.in.th
E-mail info.ptstraining@gmail.com, m

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลด์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน **การบริหารตนเองสู่การสร้างยอดขาย**

สงมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ Fax 02-9030080 ext.9330

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขภาษีบริษัท _____

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: _____

หมายเหตุ กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

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