

หลักสูตร กลยุทธ์สู่สุดยอดนักขายตัวท็อป



วัน เวลา และสถานที่
วันศุกร์ที่ 25 สิงหาคม 2566
 เวลา: 09.00-16.00 น.



สถานที่: โรงแรม IBIS STYLES BANGKOK
 RATCHADA (MRT ห้วยขวาง)

ราคาท่านละ 3,500 บาท
รับจำนวนจำกัด
 + VAT7% = 3,745 บาท

*พร้อมรับสิทธิพิเศษเป็นสมาชิก AJ ULTIMATE PLUS ฟรี 1 ปี
 **ชำระเงินค่าสัมมนาล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน



เนื้อหาหลักสูตร

1. วิธีคิด (MINDSET) ของงานบริการและงานขาย

2. การวิเคราะห์บุคลิกภาพในการขาย

- บุคลิกภาพในบริบทของการขาย การเพิ่มยอดขาย
- ความสำคัญของบุคลิกภาพในการสร้างความประทับใจและเชื่อมโยงกับการขาย
- การระบุและเข้าใจกลุ่มเป้าหมายและลูกค้าเป้าหมาย
- การประเมินบุคลิกภาพของลูกค้าที่เราจะเข้าหา

3. กลยุทธ์การนำเสนอและขาย

3.1 การเปิดการขาย

- วิธีการใช้บุคลิกภาพในการสร้างความประทับใจและเชื่อมโยงกับการขาย
- การเตรียมตัวก่อนการขาย
- การเตรียมข้อมูล (เตรียมนำเสนอขายหรือสาริต)

3.2 กระบวนการขาย (THE SOLING PROCESS)

- การนำเสนอและสื่อสารอย่างมืออาชีพในบริบทการขาย
- การใช้ภาษากายและวิธีการใช้คำพูดในการสื่อสาร

3.3 การปิดการขาย

- เทคนิคในการปิดการขาย

3.4 การติดตามผลและการสร้างความประทับใจให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการซ้ำและบอกต่อ

4. การสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพ (SMART PERSONALITY FOR SALES)

- การเลือกและกำหนดบุคลิกภาพที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายและสินค้าหรือบริการ
- การใช้สื่อต่าง ๆ เพื่อสร้างบุคลิกภาพที่มีคุณภาพ

5. สรุปการบรรยาย และ ถาม-ตอบ

อาจารย์ก้อง สรภพ จิลานนท์

ผู้เชี่ยวชาญด้านงานขายและงานบริการ มากกว่าประสบการณ์กว่า 25 ปี

PROMOTION

แพ็คเกจ	จำนวน	ค่าสัมมนา ต่อคน	Early Bird ชำระภายใน 31 ก.ค.
1	1 ท่าน	3,500 บาท	3,000 บาท
2	2 - 4 ท่าน	3,000 บาท	-
3	5 ท่านขึ้นไป	2,700 บาท	-
4	เหมว 10 ท่าน ขึ้นไป	ราคาพิเศษ	-

หมายเหตุ: หลักสูตรสงวนลิขสิทธิ์ของบริษัท เอเจ อัลติมา กรุ๊ป จำกัด

สำรองที่นั่งได้ที่

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่เบอร์ 081-371 7919, 085-064 6996

2. Line ID: ajultima991 หรือ scan QR code

3. E-mail: nithi.ajultima@gmail.com, pijittra.ajultima@gmail.com

LINE OA



หลักสูตร

เทคนิคการขายและบริการที่ยอดเยี่ยม สำหรับธุรกิจเสริมความงาม



อ.ชุตินา โรจน์สิรวัฒน



อ.สรภพ จิลลานนท์

วิทยากรและผู้เชี่ยวชาญ

ด้านการขายและงานบริการ, การพัฒนาบุคลิกภาพ

เนื้อหาหลักสูตร

1. วิธีคิด (Mindset) ของงานบริการ และงานขาย
2. การวิเคราะห์บุคลิกภาพในการขาย
3. กลยุทธ์การนำเสนอและขาย
 - การเปิดการขาย
 - กระบวนการขาย
 - การปิดการขาย
 - การติดตามผลและการสร้างความประทับใจให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการซ้ำและบอกต่อ
4. การสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพ
5. สรุปการบรรยาย และ ถาม - ตอบ



วัน เวลา และสถานที่

วันพุธที่ 11 ตุลาคม 66

เวลา: 09.00-16.00 น.



**สถานที่: โรงแรม IBIS STYLES
BANGKOK RATCHADA**

(MRT ห้วยขวาง)

ราคาท่านละ 3,500 บาท

รับจำนวนจำกัด

+ VAT7% = 3,745 บาท

*พิเศษเข้าอบรมจากองค์กรเดียวกัน

**มากกว่า 1 ท่านขึ้นไป หรือชำระค่าฝึกอบรม
ภายใน 30 ก.ย. 66 ลดไปอีกท่านละ 500 บาท**

**พร้อมรับสิทธิพิเศษเป็นสมาชิก AJ ULTIMATE PLUS ฟรี 1 ปี

***ชำระเงินค่าสัมมนาล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

หมายเหตุ: หลักสูตรสงวนลิขสิทธิ์ของบริษัท เอเจ อัลติมา กรุ๊ป จำกัด

สำรองที่นั่งได้ที่

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่เบอร์ 081-371 7919, 085-064 6996

2. Line ID: ajultima991 หรือ scan QR code

3. E-mail: nithi.ajultima@gmail.com, pijittra.ajultima@gmail.com

LINE OA

