

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่  
**หลักสูตร Sales Presentation for Success**

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย **กुरुด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา**

### หลักการและเหตุผล

การนำเสนอการขายเป็นหน้าด่านสำคัญในการทะลวงความสนใจและสร้างความประทับใจของลูกค้าตั้งแต่ก้าวแรกของการขาย ผู้มีความสามารถในการนำเสนออย่างมืออาชีพสามารถพิชิตยอดขายไปแล้วมากกว่า 50% การทุ่มเทเพื่อแย่งกันเข้าไปนั่งในใจของลูกค้าจึงมาลงที่การสร้างคมการแข่งขันที่เหนือชั้นกว่าในการนำเสนอขาย หลักสูตรนี้จึงถูกสร้างมาจากคำเรียกร้องของบริษัทนักขายทั้งหลายเพื่อสร้างความเหนือชั้นกว่าคู่แข่งตั้งแต่ก้าวแรกของการลงสนามแข่งขันการขาย

### ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

- พนักงานขายผู้ซึ่งกำลังจะถูกมอบหมายงานในการบริหารการขาย
- พนักงานฝ่ายการตลาด
- พนักงานฝ่ายบริการลูกค้า
- หัวหน้าพนักงานขาย/การตลาด/บริการลูกค้า
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

### หัวข้อการสัมมนา

1. Workshop การนำเสนอขายอย่างมีกลยุทธ์
2. การวิเคราะห์พลังการขายและสไตล์การขาย
3. Workshop การบริหารเวลาในการนำเสนอการขาย
4. การขายตนเองให้กับตนเอง
5. การขายตนเองให้กับผู้อื่น
6. การแต่งกายให้เหมาะสม
7. การสร้างความมั่นใจและความกล้า
8. กฎ 5 ข้อในการจัดการกับความกลัว
9. การพัฒนาทัศนคติเชิงบวกในการเสนอขาย
10. การสร้างความกระตือรือร้น
11. การเรียนรู้การฟังที่ดี
12. การจัดการกับความทรงจำ
13. พลังแห่งคำสัญญา
14. การยิ้ม



15. การขายตนเองและผลิตภัณฑ์ของคุณ
16. การเข้าพบลูกค้าอย่างสร้างสรรค์
17. สูตรการเข้าพบลูกค้าแบบ APPROACH
18. การเริ่มต้นแนะนำสินค้าแบบสร้างสรรค์
19. ผลประโยชน์ที่ลูกค้าแบบต่างๆต้องการ
20. การเสนอขายแบบสมบูรณ์แบบสูตร PERFECT

### วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

**สถานที่อบรมสัมมนา** อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

**ระยะเวลา** ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

### วิทยากรนำสัมมนาโดย

#### ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)  
บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด



#### ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาดิษยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- PhD Management, American University of Human Sciences, USA

#### ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสอสภา จำกัด

Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

#### ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด



- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟรีแลนด (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน
- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

### ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา บริษัท เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น สาขา
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

### หัวข้อบรรยาย

- การขาย
- การตลาด
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ

- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานที่มงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

### สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อาภาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: [admin@trainingservice.co.th](mailto:admin@trainingservice.co.th)



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918

