自信が持てる、営業環境の整え方とテクニック
การบริหารพอร์ททีมขายไม่ได้ยากอย่างที่คิด

Code	I-1908-T		
วัน	วันที่ 15 สิงหาคม พ.ศ. 2562	เวลา	09.00-13.00 น.
สถานที่	mirai campus อาคารเมเจอร์ทาวเวอร์ทองหล่อ ชั้น 10 ซอยทองหล่อ 10	ภาษา	ไทย

บริษัทสัญชาติญี่ปุ่นในประเทศไทยมักจะติดกับดักในการหาคู่ค้าได้เฉพาะบริษัทญี่ปุ่นและจ้างงานพนักงานขายคนญี่ปุ่นด้วยกัน แต่เพื่อที่จะขยายฐานลูกค้าและยอดขายในอนาคต บริษัทจำเป็นต้องเรียนรู้ที่จะบริหารเป้าการขาย และเพิ่มฐานลูกค้านอกเหนือจากบริษัทญี่ปุ่น อาทิ การรู้วิธีการเลือกกลุ่มลูกค้าต้องสงสัยเพื่อสร้างโอกาสการขาย การรู้วิธีการบริหารพอร์ตทีมขาย และหลักการคิดที่จะทำให้คุณเข้าใจเทคนิคการขายได้อย่างรวดเร็วจากเนื้อหาในหลักสูตร และสามารถนำไปปรับใช้ได้กับการขายสินค้าและบริการต่าง ๆ ในการทำงานจริงได้ทันที

วัตถุประสงค์ | Point

1. **รู้วิธีการบริหารพอร์ตทีมขาย**
   ทีมขายที่ดีสามารถสร้างได้ ด้วยการฝึกฝนให้คิด วิเคราะห์ เพื่อสร้างให้เกิดชุดความคิดที่ดี มีการวางเป้าหมายและวิธีการที่ชัดเจน รวมไปถึงต้องมีการบริหารพอร์ตทีมขายที่ดี เพื่อเพิ่มโอกาสประสบความสำเร็จ

2. **รู้วิธีการเลือกกลุ่มลูกค้าต้องสงสัยเพื่อสร้างโอกาสการขาย**
   ลักษณะการขายของญี่ปุ่นและประเทศไทยมีความแตกต่างกันมาก จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีชุดความคิดในการเลือกกลุ่มลูกค้าต้องสงสัยให้เหมาะสมกับประเทศไทยเพื่อก้าวไปสู่ความสำเร็จ

3. **รู้วิธีเทคนิคการขายโดยใช้คำถามเพื่อเพิ่มโอกาสการขาย**
   การเพิ่มทักษะให้สมาชิกทีมขายเป็นมืออาชีพจะช่วยให้ทีมขายประสบความสำเร็จในการขายได้รวดเร็วมากยิ่งขึ้น รู้จักเทคนิคการขายที่จะทำให้ลูกค้ารู้สึกอยากซื้อและผู้ขายไม่ต้องยัดเยียดหรือลดราคาแต่เพียงอย่างเดียว

วิทยากร | Speaker

Pranai Santiwongkarn

Regional Consultant - South East Asia – Mercuri International, Thailand

ประสบการณ์ในด้านการพัฒนาธุรกิจ และบริหารจัดการร้านสาขามากกว่า 50 สาขา ตลอดระยะเวลา 9 ปี อีกทั้ง ประสบการณ์ในการบริหารจัดการทีมงานที่มีความหลากหลายทางเชื้อชาติของเอเชีย ทำให้คุณโจ้ - Pranai Santiwongkarn มีความเชี่ยวชาญด้านพัฒนาและวางแผนเพื่อการบริหารจัดการแผนการตลาดของสินค้า-บริการต่าง ๆ ไปยังกลุ่มลูกค้าได้อย่างตรงความต้องการ

Copyright (C) 2019 mirai campus All Right Reserved.

mirai campus knowledge sharing platform

日経ビジネススクール NIKKEI BUSINESS SCHOOL

กำหนดการ | Course Agenda

วันที่ 15 สิงหาคม พ.ศ. 2562

08.30 น. - 09.00 น. ลงทะเบียน

09.00 น. - 10.15 น. เนื้อหาครึ่งแรก

10.15 น. - 10.30 น. พัก

10.30 น. - 12.30 น. เนื้อหาครึ่งหลัง

12.30 น. - 13.00 น. ถามตอบ

講座名	自信が持てる、営業環境の整え方とテクニック
コード	I-1909-T
日　付	2019 8 月 15 日（木）
時　間	09.00～13.00
対　象	営業部門のタイ人スタッフの方
形　式	講義型（定員 30 名）
言　語	タイ語
参加費	5,000 THB（+VAT7%）

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ | Target

พนักงานคนไทยที่เกี่ยวข้องกับงานขาย

รูปแบบ | Format

การบรรยาย

ค่าลงทะเบียน

5,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

วิธีการลงทะเบียน

ขั้นตอนการลงทะเบียน

1. ลงทะเบียนออนไลน์ (Website/QR Code)
2. ชำระค่าลงทะเบียน
3. ส่งหลักฐานประกอบทางอีเมล์ info@miraicampus.com
4. รอรับการยืนยัน

ช่องทางการลงทะเบียน

https://miraicampus.com/course/i-1909-t/

วิธีการชำระเงิน

โอนเงินเข้าบัญชีธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา เจ อเวนิว ทองหล่อ

บัญชีชื่อ บริษัท เมดิเอเตอร์ จำกัด

บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 404-714011-6

*ขอสงวนสิทธิ์การคืนเงินทุกกรณี ยกเว้นกรณีแจ้งล่วงหน้าเกิน 7 วัน ทางบริษัทฯ จะคืนเงินค่าลงทะเบียนให้ 50% ของยอดจ่ายจริง

หลักฐานประกอบการชำระเงิน

1. สำเนาใบ Pay in
2. สำเนาหนังสือรับรองบริษัทฯ หรือ สำเนาใบ ภพ. 20 (กรณีนิติบุคคล)
3. ใบหัก ณ ที่จ่าย (กรณีนิติบุคคล)
4. สำเนาบัตรประชาชน (กรณีบุคคลทั่วไป)

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

mirai campus | miraicampus.com

ผู้ประสานงาน

นางสาวดวงพร (แพร) (ภาษาไทย)

Tel: 02-392-3288

E-mail: duangporn@mediator.co.th

Ms. Yukiko Takahashi (ภาษาอังกฤษ / ญี่ปุ่น)

Tel: 02-392-3288

E-mail: takahashi@mediator.co.th

Copyright (C) 2019 mirai campus All Right Reserved.