

PUBLIC ONLINE TRAINING

เทคนิคและทักษะ “การขาย” สมัยใหม่ สู่การเป็นนักขายมืออาชีพ



อบรมออนไลน์สด ผ่าน ZOOM



จัดอบรมวันที่ 8 กรกฎาคม 2569 เวลา 9.00 – 16.00 น.

วิทยากรโดย อาจารย์โกมินทร์ เมืองจันทร์

ความสำคัญ

ในยุคที่สินค้าและบริการมีให้เลือกมากมาย “การขาย” ไม่ได้วัดกันเพียงราคา หรือโปรโมชั่นอีกต่อไป แต่คือศิลปะของการสร้างความเชื่อมั่น ความไว้วางใจ และความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า นักขายมืออาชีพจึงไม่ใช่เพียงผู้เสนอขายสินค้า แต่คือผู้เข้าใจลูกค้าอย่างแท้จริง และสามารถเชื่อมโยงความต้องการของลูกค้าไปสู่การตัดสินใจซื้อได้อย่างเหมาะสมและจริงใจ หลักสูตร เทคนิคและทักษะ “การขาย” สมัยใหม่ สู่การเป็นนักขายมืออาชีพ ถูกออกแบบมาเพื่อพัฒนาให้นักขายให้ครบทั้ง “ทัศนคติ บุคลิกภาพ ทักษะการสื่อสาร และเทคนิคการขายเชิงลึก” ตั้งแต่การรู้จักตนเอง การสร้างภาพลักษณ์ที่น่าเชื่อถือ การสื่อสารอย่างมีพลัง การขายบนพื้นฐานของความไว้วางใจ (Trust-based Selling) ไปจนถึงการอ่านใจลูกค้า การจัดการข้อโต้แย้ง และการปิดการขายอย่างมืออาชีพ

ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้แนวคิด หลักการ และเทคนิคการขายสมัยใหม่ พร้อมฝึกคิดและปรับใช้ให้เหมาะกับสไตล์ของตนเอง เพื่อเพิ่มโอกาสทางการขาย สร้างความผูกพันกับลูกค้า และยกระดับตนเองสู่การเป็นนักขายที่ลูกค้าไว้วางใจ องค์กรเชื่อมั่น และสามารถสร้างยอดขายได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ตระหนักและเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเอง และเตรียมพร้อมที่จะเป็นนักขายมือทองที่องค์กรต้องการ
2. เพื่อให้สามารถประเมินจุดเด่นและจุดด้อยของตนเอง และพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนตนเองให้ดูดี น่าเชื่อถือ เป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า
3. เพื่อให้สามารถนำศักยภาพที่เป็นจุดเด่น และความรู้ความสามารถที่มีออกมาใช้ในการสร้างโอกาสทางการขายได้อย่างเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
4. เพื่อเพิ่มวิธีการ เทคนิค หลักคิด และเคล็ดลับต่างๆ ให้นำไปปรับใช้ในการทำงานด้านการขาย
5. เพื่อเตรียมพร้อมสู่ความเป็นมืออาชีพในการเป็นนักขายที่ดีและประสบความสำเร็จ
6. เพื่อหาแนวทางในการปรับปรุงพัฒนาวิธีการขายให้มีคุณภาพดียิ่งขึ้น สามารถปิดการขายและทำยอดขายได้ตามเป้าหมาย
7. เพื่อให้สามารถสร้างความผูกพันให้ลูกค้าเกิดความรักและไว้วางใจต่อแบรนด์

หัวข้อการอบรม

1. กิจกรรมอุ่นเครื่อง...นักขายมืออาชีพ
 - การสำรวจตัวเอง เพื่อตั้งศักยภาพออกมาใช้ให้เต็มที่เต็มพลัง
 - ความคิดเชิงบวกกับการทำงานในอาชีพนักขาย
2. พัฒนาบุคลิกภาพให้ดูดี สู่ความเป็นนักขายมืออาชีพ
 - ทักษะ ศิลปะ และการพัฒนาบุคลิกภาพ กิริยา มารยาท เพื่อสร้างความประทับใจ
 - การเสริมสร้างภาพลักษณ์บุคลิกภายในและภายนอก
 - การแนะนำตัวเอง การให้นามบัตร การมอง สีหน้า แววตา
 - จิตวิทยาในการพูด การสื่อสาร เพื่อโน้มน้าวใจ
 - เทคนิคการใช้คำพูดจากความคิดไปสู่ถ้อยคำ
 - เทคนิคการใช้น้ำเสียงและภาษากายในการสื่อสาร
3. **Trust-based selling** การขายบนพื้นฐานความไว้วางใจ
 - เทคนิคการสร้าง ความไว้วางใจ
 - ท่วงทำนองจังหวะการสนทนา เพื่อลดข้อกังขา และเสริมสร้างความน่าเชื่อถือ
 - การใช้จิตวิญญาณความเชื่อมั่นมาเป็นไม้ยันความจริงใจ
 - จิตวิญญาณด้านการบริการสำหรับนักขายมืออาชีพ
4. เสริมเทคนิคปิดการขาย การเชื่อมโยงความต้องการของลูกค้าสู่การตัดสินใจซื้อ
 - Sales Insight การมองทะลุความต้องการและการตัดสินใจ
 - เรียนรู้และเข้าใจความต้องการของลูกค้าและความแตกต่างของลูกค้า
 - การประเมินความเป็นไปได้ของลูกค้า
 - การสร้างสะพานเชื่อมความต้องการลูกค้ากับข้อเสนอเพื่อปิดการขาย
 - เทคนิคการเจรจาต่อรอง , ขจัดข้อโต้แย้งและข้อสงสัย
 - การเปลี่ยนข้อสงสัยมาเป็นยอดขาย สู่การปิดการขาย

สิ่งที่ผู้เข้าอบรมจัดเตรียมไว้

โปรแกรม Zoom สำหรับผู้เข้าอบรม ลงไว้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ , Notebook หรือ Smartphone (โปรแกรม Zoom สามารถดาวน์โหลดฟรี ใช้งานฟรี ลงได้ทั้งใน Notebook และ Smartphone) หรือเข้าใช้งานโดยตรงที่เว็บ <https://zoom.us/join>

อัตราค่าอบรม

- ✓ อัตราค่าอบรมปกติ = 4,200.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)
- ✓ กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5% จาก 4,200 บาท = 3,990 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)

อัตราค่าบริการดังกล่าวรวม

1. ไฟล์เอกสารประกอบการอบรม และ Link รหัสเข้าห้องอบรม Zoom จัดส่งให้ทางอีเมล ก่อนวันอบรม
2. ไฟล์ใบรับรองการอบรม (E-Certificate) สำหรับผู้เข้าอบรมทุกท่าน จัดส่งให้หลังวันอบรมทางอีเมล



อ. โกมินทร์ เมืองจันทร์

วิทยาการและที่ปรึกษา ด้านกลยุทธ์การบริการ/การขายและตลาด
การสื่อสาร/การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ CRM CEM/
บุคลิกภาพ“Super Admin” & เลขาธุการ/การสร้างแรงจูงใจ/
เทคนิคการสอนงาน / หัวหน้างาน ภาวะผู้นำ การสร้างทีม

ประวัติการศึกษา

- ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการตลาด (บธ.บ.) INTER-TECH COLLEGE (LIT)
- วุฒิบัตร การพัฒนาสัมพันธ์เครือข่ายความมั่นคง ระดับผู้บริหาร (พคบ.) รุ่นที่ 12
- วุฒิบัตร นักบริหารงานบุคคลขั้นสูง รุ่น 3 สำนักพัฒนามาตรฐานแรงงาน กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน
- วุฒิบัตร ที่ปรึกษามาตรฐานแรงงานไทยมืออาชีพในสถานประกอบกิจการ กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน
- วุฒิบัตร ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์ รุ่นที่ 206 สภาองค์กรนายจ้างผู้ประกอบการค้าและอุตสาหกรรมไทย
- ประกาศนียบัตร “การเสริมสร้างแรงงานสัมพันธ์ในสถานประกอบกิจการ” กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน
- ประกาศนียบัตร ที่ปรึกษาทางธุรกิจ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- ประกาศนียบัตร จากสถาบันพัฒนาบุคลิกภาพ จอห์น โรเบิร์ต พาวเวอร์
- ประกาศนียบัตร “พิธีกรมืออาชีพ” จาก MCOT ACADEMY | บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน)

ตำแหน่งปัจจุบัน

- ที่ปรึกษามาตรฐานแรงงาน มรท. 8001-2563 เลขทะเบียน C-TLS-124 สำนักพัฒนามาตรฐานแรงงาน กสร.
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์ เลขใบอนุญาตทะเบียน 191/2565 กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน
- ที่ปรึกษามาตรฐานอุตสาหกรรมเอส (มอก.ส)
- กรรมการผู้จัดการ/ที่ปรึกษาด้านกฎหมายแรงงาน บริษัท โก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด
- ที่ปรึกษาอาวุโส ส่วนงานทรัพยากรบุคคลและธุรการ บริษัท เอชเจเค อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด, ส่วนงานการตลาดและสื่อสารองค์กร บริษัท พี.ดี.วิลเลจ จำกัด, ส่วนงานการตลาดและบริการ บริษัท ภูลิน เทคโนโลยี จำกัด
- ที่ปรึกษาฝ่ายบริหาร ส่วนงานการขายและการตลาด บริษัท นววิมล จำกัด
- วิทยากรอาวุโส บริษัท บุญเน บิสซิเนสชั่น จำกัด
- อาจารย์พิเศษมหาวิทยาลัย และวิทยากรบรรยายให้กับภาครัฐและเอกชนหลายแห่ง

ประสบการณ์ทำงาน

- ที่ปรึกษาด้านการขายและการบริการ ในธุรกิจศูนย์โชว์รูมรถยนต์ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และงานนิติบุคคล
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด บริษัท คีรีวารี่ จำกัด , บริษัท ฟรานซิฟานี หัวหิน จำกัด
- ผู้จัดการทั่วไป บริษัท โตโยต้า ดีเยี่ยม จำกัด, บริษัท ชันเทค (ไทยแลนด์) จำกัด, บริษัท โกรี่ไทย (ไทยแลนด์) จำกัด
- ผู้บริหารระดับสูงในภาคธุรกิจโรงแรม / รีสอร์ท ชั้นนำหลายแห่ง เช่น ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด บจก. รวิวาริน, บจก. เดอะเดวา เกาะช้าง บจก.หาดเจ้าสำราญ , ผู้จัดการทั่วไป โรงแรม กิจตรงวิวัล รีสอร์ท, โรงแรม โบโนโต้ ชิโนส์
- ผู้บริหารในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น ผู้จัดการทั่วไป บริษัท บ้านสวนพฤษภา จำกัด, บริษัท ศรีรุ่งสุขจินดา จำกัด, ผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท เซ็คอินท์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด



We're here to support your **Success**

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

ชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อบริษัท

สำนักงานใหญ่

สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ที่อยู่ออก ใบกำกับภาษี

การชำระค่าอบรม

ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5%

ชำระอัตราปกติ

เบอร์โทรศัพท์

อีเมล

รายชื่อ / ตำแหน่งงานผู้เข้าอบรม

1. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

2. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

3. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

การสำรองที่นั่ง (สามารถสมัครผ่าน 3 ช่องทาง ตามที่ท่านสะดวก)

1. ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : vickktraining@gmail.com

2. สมัครผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com

3. สมัครผ่าน Line ID : [@vickktraining](https://www.line.me/@vickktraining)

❖ โทรศัพท์สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม ที่ โทร. : 02-7895644 กด 1 และ 095-3691591

การชำระเงิน: * สามารถชำระผ่านบัตรเครดิตในอัตราค่าอบรมปกติ / โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีธนาคาร

ในนาม บริษัท บุญเน บิสิเนสส์ จำกัด บัญชีออมทรัพย์ ดังนี้

✓ ธนาคารกสิกรไทย สาขา ตลาดวงศกร สายไหม เลขที่บัญชี 049-1-34260-9

✓ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา มีนบุรี เลขที่บัญชี 109-243809-5

ผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย บริษัท บุญเน บิสิเนสส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105549026812

17/24 ม ปรีญา รามอินทรา.– วัชรพล ช วัชรพล.2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230