



Course:

Positive Thinking and Teamwork for Sales Team

การสร้างความคิดเชิงบวกและทีมเวิร์คให้ทีมขาย

Duration: 1 day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล

ในสภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ การมีทีมขายที่มีความสามารถเป็นเรื่องที่ไม่ง่ายเลยแต่ก็ไม่ยากเกินความสามารถของนักบริหารหลายคน ที่อาจทำได้เรื่องที่ทำกันจะทำให้การบริหารต่อให้มีประสิทธิภาพและอรรถประโยชน์ในการขายกับทีมงาน หากแต่เป็นการสร้างความคิดเชิงบวกให้กับทีมงานซึ่งถึงแม้ยังต้องประสบกับภาวะแต่หากสามารถเริ่มต้นได้ด้วยความคิดเชิงบวกแล้ว การสร้างทีมเสื่อคงไม่ไกลเกินความสามารถของผู้บริหารเป็นแน่ หลักสูตรนี้จึงเน้นในการสร้างความคิดเชิงบวกให้แก่ทีมงานขาย นอกเหนือจากการสร้างทักษะในการขายตามปกติที่หลักสูตรฝึกอบรมทั่วไปสามารถตอบสนองได้

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ทราบพื้นฐานของพลังความคิดเชิงบวกต่อธุรกิจและขบวนการทำงานของจิตใจ
- เพื่อตรวจสอบความคิดเชิงบวกของทีมงานของท่านเพื่อหาทางป้องกันปัญหาด้านทัศนคติที่อาจเกิดขึ้นได้
- เพื่อเสนอแนะเทคนิคในการกระตุ้นความคิดเชิงบวกให้เกิดขึ้นกับทีมงานการขายผู้เป็นแนวหน้าของธุรกิจของท่านซึ่งจะปรากฏเป็นภาพพจน์ต่อลูกค้าของท่าน
- เพื่อเสริมสร้าง AQ (สติปัญญาแห่งความอดทน) และ EQ (สติปัญญาทางอารมณ์) ที่จำเป็นต่อทีมขายของท่านเพื่อสร้างกลยุทธ์ทางยอดขายในระยะยาวกับองค์กร

หัวข้อบรรยาย

- ทำไมบางคนจึงล้มเหลวทางธุรกิจ
- เส้นทาง (Road Map) สู่ความคิดเชิงบวกทางการตลาด
- พลังความคิดเชิงบวกต่อธุรกิจ
- แบบทดสอบความคิดเชิงบวก
- ขบวนการทำงานของจิตใจ - ห่วงโซ่ TFA , ห่วงโซ่ BFTA
- ลักษณะของการเป็นผู้นำทีมการขาย/การตลาดเชิง
- ความเป็นผู้นำของนักขายและปฏิสัมพันธ์เพื่อความเป็นผู้นำ
- การยึดเหนี่ยวทีมเสื่อของบริษัท
- การจัดการกับลูกค้าที่มีปัญหาแต่ละประเภท
- การกำหนดเป้าหมาย และ การสร้างความมั่นใจกับทีมงาน
- การตรวจสอบ IQ ทางการสื่อสารของท่าน
- การสร้าง AQ และ EQ ให้ทีมการตลาดของท่าน
- เทคนิคการสร้างพลังโน้มมน้ำใจกับทีมงานและลูกค้า



เหมาะสำหรับ

- พนักงานขายอาวุโส / หัวหน้าพนักงานขาย
- หัวหน้าพนักงานด้านบริการลูกค้า
- เจ้าหน้าที่การตลาด / หัวหน้าพนักงานการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการลูกค้า
- ผู้จัดการด้านการประสานงานการขาย/การตลาด
- กรรมการ และ กรรมการผู้จัดการ
- พนักงานขายอาวุโส
- เจ้าของธุรกิจทั่วไป

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
การศึกษา

- บัญชีบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาเอก การบริหารธุรกิจ จากสหรัฐอเมริกา (PhD in Management, American University of Human Sciences, USA)

ประสบการณ์ทำงาน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้ สตาร์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย)
- รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท ไอศกฤษภา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสเลย์ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์(ประเทศไทย)จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิ้ล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โฟร์โมสต์ ฟรீสแลนด (ประเทศไทย)จำกัด(มหาชน)

วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา

วันที่ 19 ตุลาคม 2560 เวลา 09.00-16.00 น. ณ โรงแรม จัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)



BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200%ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใ้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

แผนที่ โรงแรม จัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด 573/140 (สำนักงานใหญ่) ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 0-2949-0955/ 0-2318-6891 Fax: 0-2949-0991
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____	ต่อ _____ เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	

การชำระเงินค่าสัมมนา: สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2949-0955/ 0-2318-6891 ต่อ 104,105,108,109

วิธีการชำระเงิน
<input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารธนชาต สาขารัชดาภิเษก บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____
<input type="checkbox"/> ถิ่นเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
<input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดพนักงาน
หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับ สำเนาการโอนเงินที่ 0-2949-0991 *
*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมาขึ้นในวันสัมมนา
<ul style="list-style-type: none">• บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น• เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร• ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน