

หัวข้อ การสร้าง **Sales Mindset** เพื่อการวางแผนด้านการขายและ การตลาดยุควิกฤตเศรษฐกิจ

หัวข้ออบรม อบรมในวันที่ 2 กรกฎาคม 2563

➢ บทบาทของ Mindset ต่อความสำเร็จทางธุรกิจ Fixed Mindset และ Growth Mindset

➢ แบบทดสอบ Growth Mindset และ ความคิดเชิงบวก

➢ วิธีการสร้าง Growth Mindset ให้กับทีมงาน

➢ ขบวนการทำงานของจิตใจ - ห่วงโซ่ TFA , ห่วงโซ่ BFTA

ลักษณะของการเป็นผู้นำทีมการขาย/การตลาดเชิงรุก

➢ ความเป็นผู้นำของนักขายและปฏิสัมพันธ์เพื่อความเป็นผู้นำ

➢ การยืดหยุ่นทีมเสื้อของบริษัท (Workshop การจัดการกับลูกน้องที่มีปัญหา)

➢ การกำหนดเป้าหมาย และ การสร้างความมั่นใจกับทีมงาน

Workshop การตรวจสอบ EQ และ IQ ทางการขายของทีมขายของท่าน

➢ การสร้าง AQ และ EQ ให้ทีมการขายและการตลาดของท่าน

➢ เทคนิคการสร้างพลังโน้มมน้ำใจกับทีมงานและลูกค้า

➢ การบริหารทีมขายและลูกค้าในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ

➢ การดำรงความคิดเชิงบวก การเข้าใจลูกค้า และ การสร้างกลยุทธ์เพื่อความสำเร็จ

การฝึกอบรมใช้หลักการผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์การฝึกอบรมแบบ

TWCC (Training, Workshop, Coaching and Consulting) โดยเน้นการทำ Workshop

และมี VDO ประกอบการฝึกอบรมตลอด 3 ชั่วโมง ครึ่ง

*****พิเศษ จากราคา 1,900/ท่าน สมัครง 2 ลดเหลือ 1,500 บาท/ท่านเท่านั้น *****

ขั้นตอนการสมัคร

➊ Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร

➋ เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมลล์ หรือ ช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ :

➢ กรณีรับใบกำกับภาษี ราคารวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%

➢ นิติบุคคลหักภาษี ณ ที่จ่าย 1.5% พร้อมหนังสือรับรองหักภาษี ณ ที่จ่าย

บรรยายโดย: ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กูรูด้านการขายและการตลาดผู้มีประสบการณ์จริงในการบริหารด้านการขายและการตลาดกับบริษัทชั้นนำระดับประเทศและระดับโลก

ผู้แต่งหนังสือ : 50 จุดพลิกสู่ยอดผู้นำ 4.0, 50 เคล็ดลับบริหารธุรกิจ ฉบับ CEO ระดับโลก และ การเจรจาต่อรองได้ผล 100 % แบบ

ชนะสามฝ่าย



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

