

อบรมทักษะการขาย สำหรับนักธุรกิจไทย


https://bit.ly/CB_OC

ยกระดับทักษะการฟังและทักษะการตลาดของคุณ
เพื่อความสำเร็จในตลาดที่มีการแข่งขันสูงขึ้น

3 Steps for Sales Success



Hearing Proposing Closing

by CICOM BRAINS

พัฒนาทักษะการเสนอและการปิดการขายของคุณ

เพื่อโอกาสทางธุรกิจที่มากขึ้น

สร้างความไว้วางใจและแนะนำวิธีแก้ปัญหาที่เหมาะสมแก่ลูกค้า!

HPC® Consultative Sales Skills Training

วันที่ 14 พฤศจิกายน 2566 (อ.) 6,200 บาท/คน (ไม่รวม VAT, รวมอาหารกลางวัน)

เวลา 9:00-16:30

(พิเศษ! หากสมัครเข้าอบรม 4 คนหรือมากกว่า

จะได้รับส่วนลด 300 บาท/คน!)

โดย วิทยากรมากประสบการณ์

อดีตที่ปรึกษา Board Of Investment (BOI)



หลักสูตรที่ได้รับการนำไปใช้ในบริษัทชั้นนำในประเทศ
ญี่ปุ่นมากกว่า 30 ปี และปัจจุบันนี้มีการนำเสนอให้
นำมาใช้ในประเทศจีน, สิงคโปร์, อินโดนีเซีย และไทย

หัวข้อการอบรม

บรรยาย, อภิปรายกลุ่ม, แสดงบทบาทสมมติ

- ปัจจัยที่ทำให้เป็นพนักงานขายที่มีประสิทธิภาพ
- ทำไม "การฟัง" ถึงสำคัญ
- การถามคำถามที่ตรงประเด็น / การฟังอย่างตั้งใจ / การจดรายละเอียด / การระบุปัญหาหรือสิ่งที่ลูกค้าต้องการ
- แสดงให้เห็นถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับ / เสนอข้อเสนอที่ไม่เหมือนใคร
- การรับมือกับการปฏิเสธข้อเสนอ
- กำหนดขั้นตอนต่อไปอย่างชัดเจน / ประเมินระยะในการปิดการขาย



Contact us:

CICOM BRAINS UBCL Co., Ltd.

บริษัท ไซคอมเบรนส์ ยูบีซีแอล จำกัด

Sathorn Thani Building II, Room No. 1809, 18th Floor,

92/53 North-Sathorn Rd, Silom, Bangrak, Bangkok 10500



顧客の課題を深く理解する。競合に勝つ提案ができる。
提案型営業のための基本スキルをタイ人認定講師がタイ語で
指導します。

3 Steps for Sales Success



Hearing Proposing Closing

by CICOM BRAINS

タイ人営業パーソンに伝えたい、 提案型営業3つの基本。

提案から受注まで着実に進捗させるスキルを強化する！

HPC® 提案型営業基礎トレーニング

2023年11月14日 (火)

9:00-16:30

一人 6,200 baht (税別)

* 1社4名以上のお申し込みで一人 300bath引き
＜修了証書が発行されます！＞

日本で30年以上の実績を有し、近年は中国・シンガポール・インドネシアでも実施されている「HPC営業力強化研修」を公開講座としてご提供します。

主な内容

レクチャー／ディスカッション／ロールプレイ

- 業績をあげる営業パーソンになるには？
- なぜ「聞くこと」が重要なのか？
- HPCスキル（質問する／傾聴する／メモを取る／3C分析／T字型のアプローチをする／顧客の考えを整理する／ベネフィットを提案する／競合他社と差別化して提案する）
- 提案が上手いかなかったら？
- テストクロージングをする／クロージングのレベルを判断する



Contact us:

サイコム・ブレインズUBCL บริษัท ไซคอมเบรนส์ยูบีซีแอล จำกัด
92/53, Room 1809, 18th Floor, Sathorn Thani 2 Building, North-
Sathorn Road, Silom, Bangrak, Bangkok 10500

1 Day Sales Skills Training
for Thai businesspeople



https://bit.ly/CB_OC

Enhance your active listening and marketing skills
to succeed in an increasingly competitive marketplace.

3 Steps for Sales Success



Hearing Proposing Closing

by CICOM BRAINS

**Develop your proposal & closing skills
to gain more business from customers.**

**~ Establish mutual trust and
provide the best possible solutions to clients ! ~**

HPC[®] Consultative Sales Skills Training

November 14th, 2023 (Tue.)

Time: 9:00-16:30

By

Experienced Instructor,

Former Advisor of Board Of Investment (BOI)

6,200 baht / person (not incl. VAT)

*including lunch and 2 breaks

(300 baht discount each if applying 4 or more
from the same company)

**This program has been provided to many of the
leading companies in Japan over the past 30 years
and now is also being offered in China, Singapore,
Indonesia and here in Thailand.**

Main Topics

By Lecture / Discussion / Role Play

- What makes for an effective salesperson
- Why "Hearing" is important
- Asking the right questions / Listening actively / Taking notes / Addressing issues-needs-wants
- Illustrating benefits / Offering unique value propositions
- Dealing with rejection
- Establishing concrete future actions / Evaluating closing stage



Contact us:

CICOM BRAINS UBCL Co., Ltd.

บริษัท ไซคอมเบรนส์ ยูบีซีแอล จำกัด

Sathorn Thani Building II, Room No. 1809, 18th Floor,

92/53 North-Sathorn Rd, Silom, Bangrak, Bangkok 10500

Company Information

Company Name : _____ Date : _____

Office Address : _____
(For billing documents)Company Phone: _____ Tax ID Number : _____
☐ Head Office
☐ Branch Code: _____Contact Person : _____ E-Mail : _____
(Preferably Thai)**Applicant Information**

No.	Prefix	Name	Position / Department	Mobile Phone	E-Mail Address

Payment method and cancellation clause

*Please make a payment according to the indication written on the invoice. We only accept payment in advance by bank transfer.

*Cancellations 2-19 days before the delivery date will be charged 50% of the training fee; Cancellations thereafter will be charged 100% of the training fee.

*After receiving the application, we will send you further information about payment method and cancellation clause again via e-mail.

*Applying for 4 seats or more would receive 300 baht discount per seat.

-กฎระเบียบในการเข้าอบรม-

■ จำนวนคนที่กำหนด

ในกรณีที่ผู้เข้าอบรมครบตามจำนวนที่กำหนดไว้ หรือกรณีที่หลักสูตรจำเป็นต้องยกเลิกกลางคันด้วยเหตุผลบางประการ อาจไม่สามารถทำการสมัครได้

■ เรื่องการชำระค่าหลักสูตร

ขอความกรุณาชำระเงินค่าหลักสูตรด้วยการโอนเงินผ่านทางบัญชีธนาคารเท่านั้น หลังจากที่เราได้ยืนยันการสมัครของท่านแล้ว ทางเราจะส่งอีเมลเพื่อแจ้งรายละเอียดเกี่ยวกับวิธีการชำระเงิน (ตลอดจนรายละเอียดบัญชีธนาคาร) ให้ทราบ กรุณาโอนเงินก่อนถึงวันเข้าอบรม และทางผู้เข้าอบรมต้องรับผิดชอบในส่วน of ค่าธรรมเนียม

■ เกี่ยวกับการยกเลิกการเข้าอบรม

หากมีเหตุจำเป็นต้องยกเลิกการเข้าอบรม กรุณาแจ้งทางเราล่วงหน้าให้เร็วที่สุด ในกรณีที่แจ้งยกเลิกภายใน 2-19 วันก่อนวันอบรม จะขอคิดค่าใช้จ่าย 50% ของค่าอบรม หากยกเลิกในวันก่อนหน้าวันอบรมหรือภายในวันอบรม จะขอคิดค่าใช้จ่าย 100% ของค่าอบรม

ติดต่อสอบถาม CICOM BRAINS UBCL CO.,LTD. ✕ได้ทั้งภาษาไทย / ภาษาญี่ปุ่น

TEL: +66-(0)82-671-8574

E-mail: cbubcl@cicombrains.com

■ เกี่ยวกับการยกเลิก / เลื่อนการอบรม

ในกรณีดังต่อไปนี้ ทางเราอาจจำเป็นต้องยกเลิก / เลื่อนกำหนดการอบรม ซึ่งในกรณีนั้น ทางเราจะแจ้งให้ท่านทราบทางอีเมล

- A. เกิดการประท้วง / ภัยธรรมชาติ เช่น แผ่นดินไหว หรือไต้ฝุ่น / หรือพฤติกรรมความรุนแรงอันส่งผลให้เกิดปัญหาทางการคมนาคม
- B. ตัวผู้บรรยายเกิดปัญหาทางสุขภาพ หรือเกิดอุบัติเหตุ
- C. กรณีอื่นๆ ที่ทางเราพิจารณาว่าต้องยกเลิกการอบรมโดยมีอาจหลีกเลี่ยงได้

■ ข้อควรระวังอื่นๆ

ไม่อนุญาตให้มีการบันทึกเสียง / ภาพ หรือถ่ายภาพในห้องอบรมโดยเด็ดขาด

■ เรื่องการจัดการข้อมูลส่วนตัว

กรุณาตรวจสอบรายละเอียดเกี่ยวกับนโยบายการรักษาข้อมูลส่วนตัวของทางบริษัทตามเนื้อหาด้านล่าง

นโยบายการรักษาข้อมูลส่วนตัวของบริษัท ไซคอมเบรอนส์ จำกัด (มหาชน)

ออกเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2551

ปรับปรุงล่าสุดเมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม พ.ศ. 2554

เกี่ยวกับการจัดการข้อมูลส่วนตัว ทางเรา (บริษัท ไซคอมเบรอนส์ จำกัด (มหาชน)) มีความตั้งใจอันแน่วแน่ที่จะปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการเก็บรักษาข้อมูลส่วนตัวอย่างเคร่งครัด

1. รักษากฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการเก็บรักษาข้อมูลส่วนตัวอย่างเคร่งครัด

ทางบริษัทจะรักษากฎระเบียบตามที่ระบุในกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการเก็บรักษาข้อมูลส่วนตัว (จากนี้เราจะเรียกว่า กฎหมายรักษาข้อมูลส่วนตัว) อย่างเคร่งครัด และมีการประเมินการควบคุมความปลอดภัยในการเข้าถึงข้อมูลส่วนตัวโดยไม่ถูกต้อง การทำข้อมูลสูญหาย การทำลาย การปลอมแปลงแก้ไข หรือการทำข้อมูลรั่วไหล หากมีกรณีใดๆ ที่ทำให้เกิดเหตุการณ์ดังกล่าว ทางบริษัทจะรีบดำเนินการแก้ไขโดยเร็ว

2. เรื่องการได้มาซึ่งข้อมูลส่วนตัว

ทางบริษัทจะแจ้งวัตถุประสงค์ให้ทราบล่วงหน้า และใช้วิธีการที่ถูกต้องตามกฎหมายเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลส่วนตัว จะแจ้งข้อมูลส่วนตัวให้กับทางบริษัทหรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับวิจารณ์ญาณของท่านเอง แต่ในกรณีที่ไมแจ้งข้อมูลส่วนตัวให้กับทางบริษัท อาจมีบางกรณีที่ทางบริษัทไม่สามารถให้บริการท่านได้ครบถ้วนทุกประการได้

3. เรื่องการใช้ประโยชน์จากข้อมูลส่วนตัว

ทางบริษัทจะนำข้อมูลส่วนตัวของท่านไปใช้ในขอบเขตดังต่อไปนี้

1. ใช้ในการให้ข้อมูลเกี่ยวกับอีเวนท์ / การอบรม / ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของบริษัท
2. เพื่อใช้ในการติดต่อเท่าที่จำเป็นในการบริหารจัดการกิจกรรมดังกล่าว
3. เพื่อใช้ในการสอบถามความคิดเห็นที่มีต่อการบริการของทางบริษัท
4. เพื่อสร้าง – วิเคราะห์เอกสารเชิงสถิติเพื่อพัฒนาการอบรม / การบริการให้มีประสิทธิภาพดียิ่งๆ ขึ้น
5. เพื่อใช้ในการกระทำเท่าที่จำเป็นในการปฏิบัติหน้าที่ให้ลุล่วง ในขอบเขตที่สอดคล้องและเกี่ยวข้องกับจุดประสงค์ที่กล่าวไว้ข้างต้น

ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์ในขอบเขตที่สอดคล้องและเกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์ข้างต้น ทางบริษัทจะทำการประกาศให้รู้โดยทั่วกันทางเว็บไซต์

4. เกี่ยวกับการดูแลจัดการข้อมูลส่วนบุคคล

ทางบริษัทจะพยายามรักษาข้อมูลส่วนบุคคลให้มีความถูกต้องและอัปเดตอยู่เสมอ และเพื่อป้องกันการสูญหาย ปลอมแปลง และรั่วไหล ทางบริษัทจะมีการใช้ระบบการควบคุมความปลอดภัยของข้อมูลที่เหมาะสมตามความจำเป็น

5. เน้นการฝึกอบรมพนักงาน

ทางบริษัทให้ความสำคัญกับการอบรมให้การศึกษาพนักงานในบริษัททุกคนเพื่อให้มีจิตสำนึกในการรักษาข้อมูลส่วนตัว โดยการจัดหาเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล และแจกให้กับพนักงานทุกคนในบริษัท (รวมถึงพนักงานชั่วคราว, พนักงานที่ฝากทำธุรกรรม, พนักงานที่ได้รับการจัดหามา, พนักงานทำงานพิเศษด้วย)

6. เรื่องการจัดเตรียมความพร้อมของกฎระเบียบภายในที่เกี่ยวข้องกับการเก็บรักษาข้อมูลส่วนบุคคล

ทางบริษัทจะแสดงนโยบายอย่างชัดเจนเกี่ยวกับการจัดเตรียมความพร้อมของกฎระเบียบภายในที่เกี่ยวข้องกับการเก็บรักษาข้อมูลส่วนบุคคล และการจัดการข้อมูลส่วนบุคคล ตลอดจนแจ้งให้ภายในบริษัทได้รับทราบถึงการรักษาข้อมูลส่วนบุคคลอย่างเข้มงวด ไม่ให้เกิดการรั่วไหล

7. เรื่องการนำเสนอต่อบุคคลที่สาม

ทางบริษัทจะไม่นำเสนอข้อมูลส่วนบุคคลให้แก่บุคคลที่สาม หากไม่ได้รับการอนุญาตจากเจ้าตัว อนึ่ง ทางบริษัทอาจมีการนำเสนอข้อมูลของลูกค้าให้กับบุคคลที่สามได้ หากเกี่ยวกับการใช้ในจุดมุ่งหมายดังต่อไปนี้

1. ใช้ในการฝากทำธุรกรรมนอกบริษัท
2. ใช้ในการยกมอบธุรกิจ เป็นต้น
3. ใช้ในกรณีที่จะปฏิบัติตามกฎหมายรักษาข้อมูลส่วนบุคคลในมาตราที่ 23 ข้อ 1

8. การสอบทาน/ ปรับปรุงการฝากทำธุรกรรม

ในการฝากทำธุรกรรม ทางบริษัทจะทำการสอบทาน / ปรับปรุงเพื่อคำนึงถึงการรักษาข้อมูลส่วนบุคคลอยู่เสมอ ในการทำสัญญาตอนฝากทำธุรกรรมทุกครั้ง ทางบริษัทจะตรวจสอบความเหมาะสมของคู่ค้า และดูแลเนื้อหาของสัญญาให้คำนึงถึงการรักษาข้อมูลส่วนบุคคลอยู่เสมอ

9. เรื่องการเปิดเผย / แก้ไข / ลบข้อมูลส่วนตัว

ในกรณีที่ทางบริษัทได้รับการร้องเรียนจากเจ้าตัวหรือตัวแทน ให้ทำการแสดงข้อมูล, แก้ไขเนื้อหา, หยุดการใช้, หรือลบข้อมูล ฯลฯ ทางบริษัทจะทำการดำเนินการอย่างเป็นเหตุเป็นผลในขอบข่ายที่จำเป็น ในกรณีที่ท่านมีความประสงค์ให้แก้ไขข้อมูลที่แสดงอยู่, ให้หยุดใช้ หรือลบข้อมูลดังกล่าว กรุณาติดต่อมาตามช่องทางด้านล่าง หากทางบริษัททำการยืนยันได้แล้วว่าท่านเป็นผู้เกี่ยวข้อง ทางเราจะดำเนินการตามความเหมาะสม

【ช่องทางในการติดต่อสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัว】

บริษัท ไชคอมเบอร์นส์ จำกัด (มหาชน)

ชั้น 7 อาคารอากิฮาบาระได เลขที่ 1-18-3 คันทะ เขตชิโยดะ จังหวัดโตเกียว 101-0021

TEL: +81-(0)3-5294-5577