

Course Outline

"Breaking Barriers and Aligning Goals for Success: with T E A M "

"รวมพลังเพื่อมุ่งสู่เป้าหมายเดียวกัน ด้วย T E A M"

ตัวอย่างบรรยากาศกิจกรรม Team Building <https://youtu.be/Psl44RFE88U>

ความประทับใจจากผู้เข้าร่วมกิจกรรม

<https://youtu.be/dWGM4dUpURU> <https://youtu.be/zGAnJyfi5f8>

<https://youtu.be/WbnwB16WlxY>

กิจกรรม Team building 1 วันนี้ ออกแบบมาเพื่อช่วยละลายพฤติกรรม ลดกำแพงในการทำงานในระหว่างแผนก ระหว่างการทำงานร่วมกัน ทำให้ทุกคนมองจุดหมายขององค์กรร่วมกัน โฟกัสที่ผลสำเร็จของงานเป็นหลักมากกว่าผลประโยชน์ส่วนตัว เพื่อให้สุดท้ายได้ผลลัพธ์ในการบริหารทีมไปในแนวทางเดียวกัน เพิ่มประสิทธิภาพ เพิ่มรายได้ให้กับองค์กร

ผู้เข้าอบรม

พนักงานทุกแผนก หัวหน้างาน และผู้บริหาร

วัตถุประสงค์ และผลลัพธ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

เมื่อจบกิจกรรมแล้วผู้เข้าอบรมควรจะ

- การมองผลประโยชน์ขององค์กรเป็นหลัก ด้วยการรู้จักตัวเองเพื่อการพัฒนาตัวเองสู่การพัฒนาองค์กรเป็นการเชื่อมโยงให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน
- การบริหารจัดการโดยรวมจากระดับบนลงสู่ระดับล่างไปในทิศทางเดียวกัน
- มี Mindset และการปฏิบัติเพื่อไปการไปสู่เป้าหมายเดียวกัน
- ลดกำแพงของตัวเอง และเคารพสิทธิของผู้อื่น
- การรักษาสีทริชขององค์กรที่เชื่อมโยงกับสิทธิของตัวเอง และสิทธิของผู้อื่น
- สร้างพื้นที่ปลอดภัยให้กับทุกคนและลดตัวตนของตัวเอง ด้วยกิจกรรมที่ง่าย ทุกคนทำได้
- มีหลักการตั้งศักยภาพของแต่ละคน ด้วยทักษะการโค้ช (ตามมาตรฐานของสหพันธ์โค้ชนานาชาติ ICF International Coaching Federation)
- สนุกการเรียนรู้ด้วยเทคนิคของกระบวนการมืออาชีพ

กำหนดการ 1 วัน “T E A M เพื่อการพัฒนาคนพัฒนาทีม”

8.30 – 9.00 น.	ลงทะเบียน Breaking Barriers Aligning Goals for Success with TEAM
9.00 – 9.30 น.	กิจกรรมสร้างความสัมพันธ์ให้กันและกัน
9.30 – 10.30 น.	บรรยายพร้อมทำกิจกรรม T E A M กิจกรรมแรก E-Empathy การเข้าอกเข้าใจกัน
10.30 – 10.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
10:45 – 12:00 น.	กิจกรรม A-Achievement การบรรลุจุดประสงค์เดียวกัน และ T-Together ไปด้วยกัน ทำด้วยกัน สรุปการเรียนรู้
12.00 – 13.00 น.	รับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 14:30 น.	กิจกรรม M-Myself เพื่อการรู้จักตัวตนของตัวเองอย่างแท้จริง
14.30 – 14.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
14.45 – 16.15 น.	แบ่งกลุ่มสรุปการเรียนรู้และระดมความคิด
16.15 – 16.45 น.	กิจกรรมสรุปตัวเองและการส่งเสริมองค์กร
16:45 – 17:00 น.	สรุปการเรียนรู้และตอบข้อซักถาม

กำหนดการ 2 วัน “T E A M เพื่อการพัฒนาคนพัฒนาทีม”

8.30 – 9.00 น.	Day1 ลงทะเบียน Breaking Barriers Aligning Goals for Success with TEAM
9.00 – 9.30 น.	พิธีเปิดงาน
9.30 – 9.40น.	บรรยายพร้อมทำกิจกรรม T E A M
9.40 – 10.30 น.	กิจกรรมย่อยสร้างความสัมพันธ์และละลายพฤติกรรม
10.30 – 10.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
10:45 – 12:00 น.	กิจกรรมแรก T-Together ไปด้วยกัน ทำด้วยกัน สรุปการเรียนรู้และตอบข้อซักถาม
12.00 – 13.00 น.	รับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 14:30 น.	กิจกรรม E-Empathy การเข้าอกเข้าใจกัน
14.30 – 14.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
14.45 – 17.00 น.	กิจกรรมสื่อสารในองค์กรสร้างความสัมพันธ์ให้กันและกัน
17:00 – 17:30 น.	สรุปการเรียนรู้และตอบข้อซักถาม
17.30 – 19.00 น.	พักผ่อนตามอัธยาศัยและรับประทานอาหารเย็น
19:00 – 20:30 น.	Party ธีม.....

8.30 – 9.00 น.	Day2 ลงทะเบียน
09.00 – 10.30 น.	A-Achievement การบรรลุจุดประสงค์เดียวกัน สรุปการเรียนรู้และตอบข้อซักถาม
10.30 – 10.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
10:45 – 11:30 น.	กิจกรรมย่อยสร้างความสัมพันธ์ร่วมพลังสร้างผลลัพธ์เป็นหนึ่งเดียว
11:30 – 12:00 น.	สรุปการเรียนรู้และตอบข้อซักถาม จบหลักสูตร
12.00 – 13.00 น.	รับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 14.00 น.	กิจกรรมย่อยแสดงความรู้สึกต่อตนเอง เพื่อนร่วมงาน องค์กร
14.00 – 15.30 น.	กิจกรรม M-Myself เพื่อการรู้จักตัวตนของตัวเองอย่างแท้จริง สรุปการเรียนรู้และตอบข้อซักถาม
16.00.	พักผ่อนตามอัธยาศัย

Breaking Barriers and Aligning Goals for Success: with T E A M



- **T – Together** ไปด้วยกัน
ด้วยการทำกิจกรรมด้วยกันทั้งเป็นคู่และเป็นกลุ่ม เพื่อเป็นการทำงานร่วมกันสู่การเปิดใจของตัวเองและของกันและกัน
- **E – Empathy** การเข้าอกเข้าใจกัน
- ด้วยกิจกรรมที่เปิดโอกาสให้ทุกคนแสดงความคิดเห็น และการรับฟังของกันและกัน
- **A- Achievement** การบรรลุจุดประสงค์เดียวกัน
- ด้วยกิจกรรมที่ทุกคนมีส่วนร่วมในการลงมือทำกับทุกคน สู่จุดประสงค์ของทีมเพื่อไปสู่เป้าหมายเดียวกันขององค์กร
- **M - Myself** การรู้จักตัวตนของตัวเองอย่างแท้จริง
- ด้วย Points of You โค้ชซิงการ์ด ด้วยการกลับมาสู่การให้เวลาตัวเอง เพื่อการรู้จักตัวตนของตัวเองอย่างแท้จริง ไปสู่การพัฒนาตัวเองที่ตรงจุดและตรงกับการพัฒนาองค์กร

รูปแบบการเรียนรู้

- 10% วิทยาการนำเสนอ และยกตัวอย่าง กรณีศึกษา

- 90% กิจกรรมการเรียนรู้ เช่น Activities , Group workshop , Brainstorm

ตัวอย่างบรรยากาศกิจกรรม Team Building

<https://youtu.be/Psl44RFE88U>



ความประทับใจจากผู้เข้าร่วมกิจกรรม

<https://youtu.be/dWGM4dUpURU>

<https://youtu.be/zGAnJyfi8>

<https://youtu.be/WbnwB16WlXy>

วิทยากร



 THE SILVA METHOD™

อ.ศุภกร บุญเจือ (อ.โทนี่)

Sales Trainer Expert & Consultant

[Certified Silva Method Instructor in Thailand](#)

[Silva Method Meditation](#) training offer dynamic meditation courses that will change the way you feel, think, and live. Now, It can be delivered by Thai instructor in Thai language and Thai student manual.

อ.โทนี่ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิศวกรรมศาสตร์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และในระดับปริญญาโท คณะการจัดการเทคโนโลยี สาขาสหเทศ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (ABAC)

อ.โทนี่ มีประสบการณ์ในการทำงานกับบริษัทข้ามชาติอย่างเช่น IBM , Schneider Electric , Huawei Technologies, Veeam software , Zendesk, Infobip เป็นระยะเวลา 20 ปี ในตำแหน่งพนักงานขาย และผู้บริหารด้านการขาย ปัจจุบัน อ.โทนี่เป็นกรรมการผู้จัดการของบริษัท ทีม ซคเชส จำกัด <https://teamsuccess.co.th/> บริษัทแรกในไทยที่เป็น B2B Sales Agency ที่ให้บริการด้านการขายครบวงจร (End to End Solution) ตั้งแต่การหาสิด บริการทำนัดประชุม บริการ outsource tele sales จัดฝึกอบรม Soft skill ด้านการขายและด้านธุรกิจ รวมถึงเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจ

อ.โทนี่ มีประสบการณ์การทำสมาธิแบบเจริญสติในพุทธศาสนามากกว่า 10 ปี และได้ตัดสินใจเป็น "**Certified Silva Method Instructor in Thailand**" เมื่อปี พ.ศ. 2567 เนื่องจากอ.โทนี่ต้องการใช้ความรู้นี้เพื่อสร้างการเปลี่ยนแปลงเพื่อชีวิตที่ดีขึ้นของคนไทยในการใช้สมาธิในสายของงานวิชาชีพ และการใช้ญาณหยั่งรู้ (Intuition) เพื่อใช้ในการแก้ไขปัญหา การตัดสินใจในหน้าที่การงาน อ.โทนี่มีเป้าหมายการสอนด้านสมาธินี้ ให้กับคนไทยมากกว่า 10,000 คนภายในไม่กี่ปีข้างหน้า

หลักสูตรฝึกอบรมหลักที่อ.โทนี่ได้ฝึกอบรม In-house เช่น

- Unlock 10X Sales Success : ปลดล๊อคยอดขายทะยาน 10 เท่า
- Unlock your Problem Solving & Decision Making ปลดล๊อคการแก้ไขปัญหา และการตัดสินใจ
- Secret of Millionaire Consultative Sales Closure : ความลับของนักปิดการขายเชิงที่ปรึกษารายได้หลักล้าน
- Unlocking Your Full Potential for Infinity Money: ปลดล๊อคศักยภาพสู่รายได้แบบไร้ขีดจำกัด

Platform คอร์สออนไลน์ ที่เชิญอาจารย์โทนี่ไปถ่ายทำวีดีโอคอร์สการสอน

SkillLane ปลดล๊อคยอดขาย ทะยาน 10 เท่า <https://www.skilllane.com/courses/Unlock-10x-Sales-Success>

SkillLane รายได้หลักล้านด้วยการปิดการขายทางโทรศัพท์ [https://www.skilllane.com/courses/Make-Million-](https://www.skilllane.com/courses/Make-Million-Income-on-the-Phone)

[Income-on-the-Phone](#)

SkillLane คอร์ส "ความลับของนักปิดการขายเชิงที่ปรึกษา (The Secret of 10x Consultative Sales Closure)"

- <https://www.skilllane.com/courses/the-secret-of-10x-consultative-sales-closure>



ปลดล็อกยอดขาย ทะยาน 10 เท่า
(Unlock 10x Sales Success)



ศุภกร บุญเจือ (อาจารย์โทนี่)
กรรมการผู้จัดการ บริษัท Team Success
จำกัด เชี่ยวชาญด้านการขายที่มี...



สร้างรายได้หลักล้านด้วยการปิดการขายทางโทรศัพท์ (Make Million...)



ศุภกร บุญเจือ (อาจารย์โทนี่)
กรรมการผู้จัดการ บริษัท Team Success
จำกัด เชี่ยวชาญด้านการขายที่มี...



ความลับของนักปิดการขายเชิงที่ปรึกษา (The Secret of 10x...)



ศุภกร บุญเจือ (อาจารย์โทนี่)
กรรมการผู้จัดการ บริษัท Team Success
จำกัด เชี่ยวชาญด้านการขายที่มี...



พบกันหนังสือแปลภาษาไทย
โดย ศุภกร บุญเจือ ภายในปี 2024 นี้



หนังสือขายดีหมวดบริหารที่นักธุรกิจ นักขายทุกคน
ต้องอ่านเพื่อเพิ่มทักษะด้านการขาย และยอดขาย

Customer's Testimonial

Team Building from Siam Interlock Tech <https://youtu.be/Psl44RFE88U>
From CKD Thailand <https://youtu.be/ntN-GUGh2Jc?si=YRm4vDbhbuj-gGTG>
From Wise Sight <https://youtu.be/PqlOOthzA-s>
From Ball Technic (Thailand) https://youtu.be/fKlzl8laxOI?si=vXsoFrt2r_NJUxd
From SCG Future Energy https://youtu.be/N4rS7OgR9f4?si=GG72PvRL2DVtiW_u
From Exotic Food Public Company Limited <https://youtu.be/11NBKFNY-N8>
From AJ E-Commerce <https://youtu.be/ckZhFshoSTk?si=80kftR-Hj9Ro2xPB>
From Humanica , Tigersoft https://youtu.be/o51ZOBnL_EM
From บริษัท สามร่ำโปรดัคส์ฟู้ด <https://youtu.be/0SrKsBTAWNw>
From Rocket Digital https://youtu.be/RUa_dVgH1Gs
From Zipevent , Seekster , Precise Corporation <https://youtu.be/ifZW5OTi55g>
From True IDC <https://youtu.be/TMIXHfCYdbo?si=PAfsiau6NtwsORjl>
From J.I.B. Computer Group https://youtu.be/ojMcqt3PD_Q
From Retail Corporate Company <https://youtu.be/OGrAZW5lhQ4?si=mYjxAHIVOD2gog-Q>
From บริษัท กู๊ดวิล อะโกร จำกัด <https://youtu.be/jyIOc7i8tCM?si=OgcVdwfE7SIXMa6y>
From ภัทรอ่ำส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ <https://youtu.be/CEbbNsac6iw?si=ukUfTvZkieH8UOfh>
From ชนะสุ พร็อพเพอร์ตี้ https://youtu.be/r_i7G043dD0?si=FeAeDe2CFnm95318

"ผมมั่นใจว่าถ้าทีมงานผมนำเทคนิคของอาจารย์ที่สอนไปใช้ ภายใน 2-3 เดือน ยอดขายจะเพิ่มขึ้นแน่นอน"

คุณ ชวัลชัย ทองเกลี้ยง ผู้จัดการฝ่ายขาย Precise Corporation Public Company Limited

"ผมอยากให้พนักงานมีทักษะการขายที่ดีมากขึ้น จึงได้เชิญอาจารย์ที่มาให้ความรู้ในเรื่องของ mindset ในการทำงานขายที่ถูกต้องสำหรับโลกธุรกิจยุคใหม่ มีวิธีเปิดทสนทนากับลูกค้าอย่างมืออาชีพทั้งในการคุยกับผู้ใช้งานองค์กร และคุยกับตัวแทนจำหน่ายของเรา วิธีการสื่อสาร สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งอาจารย์นี้ได้แนะนำวิธีการเล่าเรื่องแบบ story telling ซึ่งดีมากครับ และเทคนิคการปิดการขายอีกหลายแบบ รวมถึงมีการ workshop เหตุการณ์สมมุติในการคุยกับลูกค้าจริง ทำให้รู้ถึงข้อบกพร่องของแต่ละคน และนำไปแก้ไขได้ถูกต้อง"

หลังเรียนจบแล้ว อาจารย์ที่นี้จะให้สร้าง line group ขึ้นเพื่อส่งเนื้อหาการสอน และให้พนักงานขายได้ถามเพิ่มเติมอีกด้วยครับ ทำให้ผมมั่นใจได้ว่า พนักงานจะได้นำความรู้ไปปฏิบัติให้เกิดผลลัพธ์ได้ดีกว่าแต่ก่อนครับ"

คุณมุนินทร์ ปฐมอารีย์

ผู้จัดการแผนกขาย บริษัท เอสซีจี พีวเจอร์ เอนเนอร์จี จำกัด

“ผมอยากให้พนักงานขายมีทักษะความรู้ด้านการขายที่ทันสมัยมากขึ้น เลยได้เชิญอาจารย์โทนี่ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการขายตัวจริง โดยเฉพาะการขายองค์กรแบบ B2B มาสอนทีมงานของผม ซึ่งอาจารย์ได้แชร์ความรู้หลายอย่างที่ประโยชน์มาก เช่น วิธีการเปิดบทสนทนากับลูกค้าอย่างถูกต้อง เทคนิคในการนำเสนออย่างไรให้ลูกค้าไม่น่าเบื่อ การติดตามงานลูกค้าหลายแบบ และเทคนิคปิดการขาย

Workshop ของอาจารย์โทนี่ ทำให้ผมได้ทราบถึงข้อที่ควรปรับปรุงของพนักงานขายในบางอย่างที่ผมไม่ได้สังเกตเจอจากการทำงานกับเซลล์ที่ผ่านมาด้วย ทำให้ผมรู้ถึงทักษะของเซลล์ที่ยังขาดอยู่ จะได้นำความรู้จากการฝึกอบรมครั้งนี้ไปใช้ได้ดียิ่งขึ้น และเพื่อใช้ในการเพิ่มยอดขายของเราที่วางแผนเอาไว้ในปีนี้นะครับ”

คุณชัยฉิววรรณ คำสัตย์

กรรมการผู้จัดการ บริษัท บอล เทคนิค (ประเทศไทย) จำกัด

"ปู่กได้เรียนคอร์สอาจารย์โทนี่ เคล็ดลับปิดการขายรายได้ 10 เท่า ซึ่งอาจารย์ได้สอนเคล็ดลับใหม่ๆที่ทีมขายเองยังไม่เคยรับรู้มาก่อน ซึ่งอาจารย์มีทริคดีๆมาสอนพวกเราค่ะ รู้สึกดีใจมากๆที่ได้เรียนกับอาจารย์ค่ะ"

คุณ รัชชนก สุวรรณภักดี (ปู่ก)

ฝ่ายขายในประเทศ - บริษัท เอ็กซ์ติค ฟู้ด จำกัด (มหาชน)

“ทีมงานผมต้องการทักษะด้านการขายเพิ่มเติม โดยเฉพาะเรื่องการโทร cold call การปิดการขาย และสานต่อธุรกิจกับลูกค้าเก่า จึงได้ให้อาจารย์โทนี่มาสอนทีมงานขายของเราในแผนก AJ E-Commerce และแผนก AJ EV BIKE ซึ่งหลังจบคอร์ส พนักงานขายของเราได้เทคนิคดีๆเพิ่มเติม เช่น การวางแผนการขาย การโทรหาลูกค้าใหม่ การติดตามงาน และการปิดการขาย อาจารย์โทนี่ยังมีนัดหมายกับทีมผู้บริหารของเราหลังฝึกอบรม เพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงของพนักงานขายอีกด้วยครับ”

คุณ ณรัช มีมนันท์

ผู้บริหาร บริษัท เอจ แอดวานซ์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

“ดิฉันต้องการยกระดับทักษะการขายของทีมงานเพื่อให้สามารถก้าวไปสู่เป้าหมายที่ไกลกว่า จึงได้เลือกคอร์ส Unlock 10X Sales Success ของ Team Success ให้ทีมงานได้เรียนรู้และพัฒนาความสามารถ ทั้งการหาสินค้าใหม่ ๆ การเปิดบทสนทนาและการนำเสนออย่างมืออาชีพ ตลอดจนการติดตามความคืบหน้าของงานไปจนถึงการปิดการขาย ซึ่งอาจารย์โทนี่ได้ให้ความรู้ผ่านการบรรยายและการทำเวิร์กช็อปที่สนุกสนาน ที่สำคัญคือคอร์สนี้ได้ฝึกฝนการทำ account planning และการวิเคราะห์โครงการให้สามารถปิดการขายได้เร็วขึ้น ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อทีมขายเป็นอย่างมากค่ะ”

Miss Thanaphorn Chaiwattanachai

Head of Commercial - True Internet Data Center

“ดิฉันต้องการหาวิทยากรเพื่อมาเพิ่มทักษะการขายให้ทีมงาน ซึ่งมีตั้งแต่ประสบการณ์น้อย ไม่เคยขายสินค้า IT ไปถึงพนักงานขายที่มีประสบการณ์ระดับหนึ่งที่ต้องการให้พวกเขาทำผลงานได้ดีมากขึ้น ซึ่งเราได้เลือกอาจารย์โทนี่มาสอนให้ความรู้เพื่อแก้ปัญหาการตามงานกับลูกค้าของเซลล์ยังทำไม่เป็น การ screen ลูกค้าที่ถูกต้อง วิธีการปิดการขายให้ได้มากขึ้น และอาจารย์โทนี่ยังดูแลพวกเราต่อ โดยมีกลุ่มไลน์ให้เซลล์สอบถามปัญหาหลังการสอนจบได้ภายใน 1 เดือนด้วยค่ะ”

คุณกุลยา เจนธัญญารักษ์

กรรมการบริษัท

บริษัท สยามเทค แอนด์ ดีเวลลอป จำกัด

“ผมได้วางแผนกับผู้บริหารที่จะปรับปรุงทักษะด้านการขายให้กับพนักงานขายที่หน้าร้านสาขาทั่วประเทศ เพราะเราอยากปรับปรุงทักษะด้านการขายบางอย่างให้พนักงาน เช่น การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า การเข้าใจความต้องการของลูกค้า การสื่อสารกับลูกค้า การปิดการขาย

ผมจึงได้เชิญอาจารย์โทนี่มาสอนในหัวข้อ การขายเชิงที่ปรึกษา ความลับของนักปิดการขายรายได้ 10 เท่า ซึ่งอาจารย์โทนี่ได้แชร์ความรู้ทั้งในเรื่องของ Growth Mindset วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และการสร้างความไว้วางใจให้เกิดขึ้น การฝึกด้านบุคลิกภาพ วิธีการสื่อสารพูดคุยกับลูกค้าอย่างมืออาชีพ การนำเสนอแบบเล่าเรื่อง story telling และการปิดการขาย โดยมีทั้งเนื้อหา มีกิจกรรมกลุ่ม และทำบทบาทสมมติให้พนักงานได้ฝึกทำด้วย ซึ่งความรู้เหล่านี้ได้ช่วยให้ทีมงานขายของเรามีทักษะด้านการขายที่เพิ่มมากขึ้น และพวกเขาจะได้นำไปใช้ในการทำงานได้เป็นอย่างดีครับ”

คุณ สันติสุข เสนะ

HR Training Manager - J.I.B. Computer Group Company Limited

“ในฐานะที่พี่ชเป็นผู้จัดการดูแลทีมงานอยู่หลายคน การลงทุนเพื่อการฝึกอบรมพนักงานขายของเราให้หาลูกค้าได้เพิ่มขึ้น ปิดการขายได้เพิ่มขึ้นเป็นสิ่งที่คุณค่ามากค่ะ พี่ชกับทีม HR ได้เชิญอาจารย์โทนี่ ผู้มีประสบการณ์สูงด้านการขาย และได้ปรับเนื้อหาให้เข้ากับความต้องการทางธุรกิจของเราอย่างมาก คอร์สของอาจารย์ให้ทั้งเนื้อหา และมีการปฏิบัติแบบ work shop and role play ที่สนุกสนาน ซึ่งทีมงานของเรามีส่วนร่วมอย่างมากในกิจกรรมเหล่านี้

หลังการฝึกอบรม พี่ชได้เริ่มเห็นการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นของทีมงาน ซึ่งความรู้ที่ได้จากการฝึกอบรมนี้ไม่เพียงเทคนิคการขาย แต่ยังรวมถึงการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าด้วยค่ะ ซึ่งช่วยให้เรามีความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งขึ้นกับลูกค้าใหม่ และกับลูกค้าปัจจุบันของเรา ทำให้เราสามารถรักษายอดขายที่ดีในแต่ละเดือนได้

ขอบคุณอาจารย์โทนี่มากค่ะ”

คุณ กัญญาณัฐ ธีรพัฒน์นา (พี่ช)

Assistant Director of Sales Department - Master Control Co.,Ltd.

“ยู๋ยี่ได้เชิญอาจารย์โทนี่มาสอนในหลักสูตรอบรม ”ปิดยอดขายทะลุเป้าด้วยการขายเชิงที่ปรึกษายุคใหม่” ให้กับพนักงานขายในโครงการบ้านของเรา ยู๋ยี่เองมีประสบการณ์มา 9 ปี ก็รู้สึกฟัง อาจารย์แล้วได้เปิดทัศนคติการขายใหม่ๆ และมีเทคนิคนำไปต่อยอดได้เพิ่มขึ้น เพราะก็รู้สึกว่ที่ผ่านมา เราก็ยังเป็นนักขายระดับกลางไม่ได้เก่งมาก มาฟังอาจารย์ได้เทคนิคในการพูดปิดลูกค้ทำให้มั่นใจมากขึ้นคะ เพราะที่ผ่านมาใช้ประสบการณ์ไม่เคยได้ฝึกอบรม

ยู๋ยี่และทีมงานจึงได้ความรู้หลายๆเลยในด้านการขาย เปิดมุมมองใหม่ๆให้กับทีมงาน ทำให้มีการพัฒนางานขายได้มากขึ้นต่อไป และความรู้ที่อาจารย์สอนในครั้งนี้จะช่วยให้ทีมงานเราปิดการขายโครงการบ้านได้มากขึ้นในอนาคตคะ”

คุณ ศศภักค์ สกุศลเศรษฐ์ (ยู๋ยี่) ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัท ภัทรเฮ้าส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

"บริษัทเราอยู่ในช่วงกำลังเติบโต ไม่ได้มีกระบวนการขาย กระบวนการทำงานที่เป็นระบบมากนักและการเติบโตแบบก้าวกระโดด ทำให้มีปริมาณบ้านในสต็อก ที่ก่อสร้างเสร็จ พร้อมให้ทีมงานเซลล์ขายให้ได้ตามเป้า ทำให้เราต้องคิดเรื่องการปรับกระบวนการขายเหล่านี้รวมทั้งพัฒนา ที่ขายให้ทันเทรนทันสมัยให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้ใหม่ และสมัยใหม่ หลังจากที่ผมเล่าปัญหาเรื่องนี้ให้คุณโทนี่ฟัง คุณโทนี่ได้ให้คำปรึกษาที่มีคุณค่า มีรายละเอียดที่ชัดเจน และเป็นประโยชน์ต่อทีมงานของเรา และสามารถนำไปใช้ผลจริงครับ"

คุณ ศุภวัฒน์ รัตนธำรงกุล กรรมการผู้จัดการ - บริษัท ชนะสุ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

อาจารย์โทนี่ได้ให้คำปรึกษาทางธุรกิจที่ดีมาก ทำให้ดิฉันได้เห็นมุมมองใหม่ๆในการทำธุรกิจและการบริหารทีมงานขายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และการฝึกอบรม Selling Success ทำให้มีการเปลี่ยนผลลัพธ์ด้านการขายของทีมงานไปในทางที่ดีขึ้นหลังจากการฝึกอบรมได้ไม่นาน

คุณ สิริลักษณ์ พรหมพันธุ์ใจ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สตาร์ เมดดิคัลไลน์ จำกัด

คอร์สสอ.โทนี่สอนครบทุกขั้นตอน ละเอียด และมีเทคนิคเยอะ ที่ชอบคือ เทคนิคการติดตามงาน และ เทคนิคการนำเสนอ ได้นำไปปรับใช้เยอะเลยคะ รอยอดปังๆเลยค่า

Khun Chonthicha Sangpan CEO & Co-founder ที่ GROWTHai CDP & Marketing Automation

ตัวอย่างของลูกค้าองค์กรที่.โทนี่ได้เข้าไปฝึกอบรม และเป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจ



ช่องทางติดตาม อ.โทนี่

ติดต่อสอบถามรายละเอียดฝึกอบรม 063-598-9799

Email: tony@teamsuccess.co.th



Social Media รวมทุกช่องทางมีผู้ติดตามมากกว่า 35,000 คน

Facebook page สูตรสำเร็จการขาย โดยอาจารย์โทนี่ <https://www.facebook.com/mastertonysellingsuccess>

คลิปของอ.โทนี่ด้านการขายและธุรกิจ <https://www.youtube.com/@thesellingsuccess>

บทความของอ.โทนี่และคอร์สออนไลน์ด้านการขายและธุรกิจ <https://sellingsuccess.co/>

SkillLane คอร์สออนไลน์ ปลดล็อกยอดขาย ทะยาน 10 เท่า <https://www.skilllane.com/courses/Unlock-10x-Sales-Success>

SkillLane คอร์สออนไลน์ สร้างรายได้หลักล้านด้วยการปิดการขายทางโทรศัพท์

<https://www.skilllane.com/courses/Make-Million-Income-on-the-Phone>

Coniclex คอร์สออนไลน์ ปลดล็อกยอดขาย ทะยาน 10 เท่า https://coniclex.com/course/1102?is_coniclex=true

<https://www.tiktok.com/@sellingsuccess>

