

เพื่อนักธุรกิจชาวไทย

หลักสูตรการขาย HPC® อบรม 1 วัน กลุ่มเป้าหมาย (*อบรมเป็นภาษาไทย)

- พนักงานฝ่ายขาย ▪ นักธุรกิจที่ต้องการทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้า

วันที่ 8 มีนาคม 2562 (ศ.)

เวลา: 9:30-17:00

สถานที่อบรม: To be announced

จำนวนผู้เข้าอบรม: 20 ท่าน

(ในกรณีผู้เข้าอบรมไม่ถึงจำนวนตามที่กำหนด อาจไม่สามารถเปิดคอร์สได้)

ค่าอบรม: 5,500 บาท (รวมอาหารกลางวัน / ราคายังไม่รวมภาษี)

* หมดเขตรับสมัคร: ประมาณ 2 สัปดาห์ก่อนถึงวันอบรม

กำหนดการครั้งถัดไปจะจัดขึ้นใน
เดือนมิถุนายน

ใช้การฟังที่ลึกซึ้งเพื่อเข้าใจความต้องการของลูกค้าได้ก่อนคู่แข่ง ยกระดับทักษะเพื่อพัฒนาการนำเสนอไปจนถึงการรับออเดอร์ได้อย่างแท้จริง

หลักสูตร HPC จะช่วยปลูกฝัง “วัฒนธรรมแห่งการขาย” ให้กับทีมของคุณ และจะช่วยให้คุณกลายเป็นคู่มือทางธุรกิจอันทรงคุณค่าสำหรับลูกค้าของคุณก่อนหน้าคู่แข่ง หลักสูตรการอบรมนี้ได้ถูกนำไปประยุกต์ใช้ในบริษัทชั้นนำที่ญี่ปุ่นมาเป็นเวลากว่า 20 ปี และตอนนี้ได้ถูกนำไปเผยแพร่ที่ประเทศจีน, สิงคโปร์และอินโดนีเซีย หลักสูตรดังกล่าวได้เข้ามาให้ท่านได้สัมผัสด้วยฝีมือการสอนของผู้บรรยายชาวไทยเป็นภาษาไทย ณ บัดนี้แล้ว

■ เนื้อหาหลักสูตร

□ เก็กรุ่นนำ

- HPC คืออะไร? / 3 องค์ประกอบสำคัญในการเจรจาธุรกิจ

□ จะเป็นพนักงานขายที่สร้างผลงานเพิ่มขึ้นได้อย่างไร

- คุณค่าของคุณที่มีต่อลูกค้า / บทบาทของคุณ / ทำไม “Hearing” ถึงสำคัญ

□ จะทำให้ทักษะ HPC ของท่านพัฒนาขึ้นได้อย่างไร

【Hearing】ถามคำถามที่ถูกต้อง / ฟังอย่างกระตือรือร้น / จดใจความสำคัญ / วิเคราะห์ 3C การเข้าหาแบบรูปตัว T / จัดระเบียบความคิดและความต้องการของลูกค้า

【Proposing】ทำข้อตกลงในขั้นตอนของการแนะนำ-ยื่นข้อเสนอ / นำเสนอผลประโยชน์ที่อีกฝ่ายสนใจ นำเสนอความแตกต่างที่คู่แข่งไม่มี / ถ้าการนำเสนอไปไม่ได้ไม่สวยล่ะ...

【Closing】สรุปเนื้อหาการหารือ / วางแผนการอย่างเป็นรูปธรรมสำหรับขั้นต่อไป / ประเมินขั้นตอนการปิดการขาย

□ จะเริ่มการหารือแบบ HPC อย่างไรดี

- ภาพรวมของการหารือแบบ HPC / แนะนำตนเอง / บอกจุดประสงค์การหารือให้ชัดเจน

□ การแสดงบทบาทสมมติ

- กรณีศึกษาที่ 1 / กรณีศึกษาที่ 2

□ สรุป

▶ รายละเอียดเกี่ยวกับคอร์สเพิ่มเติม และดาวน์โหลดใบสมัครได้จากเว็บไซต์ต่อไปนี้

<https://www.cicombrains.com/CB-UBCL/openlecture/20150911.html>

3 Steps for Sales Success



HPC คือกรอบแนวคิดเกี่ยวกับทักษะการขายที่มีความเป็นสากลเป็นระบบระเบียบ ประยุกต์ใช้ได้ตั้งแต่ระดับพนักงานขาย ผู้เชี่ยวชาญ ไปจนถึงพนักงานใหม่ ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ อันเป็นโครงสร้างสำคัญของบทสนทนาจำเวลาไปพบลูกค้า

■ Instructor Profile

Suthee Panaworn

CICOM BRAINS UBCL, Instructor

President at UBCL Co.,Ltd.

Advisor of Board of Investment (BOI) in Thailand

Mr. Panaworn holds a Bachelor of International Marketing from the Hitotsubashi University, Japan and an M.B.A in International Business and Finance from the Sasin Graduate Institute of Business, Thailand.

He started his career at Thai Yaohan Co., Ltd., a Japanese retail chain, and was involved in marketing, business development and export. He later became Managing Director of Quality Houses Plc., Gaysorn Holdings, then Executive Director of Bangkok Metro Co., Ltd. He focused on investment and business development, marketing, public relations, and coordination with the governing authority. Since 2000, he established United Business Consultant Co., Ltd.(UBCL), where he works with and provides Japanese companies as well as Thai companies with training programs on corporate strategy, marketing strategy, strategic planning, operation management and problem-solving in addition to teach these courses at Mahidol University (CMMU) and Thammasat University. In recent years he works as a mentor of training programs for executives to develop strategies for solving corporate level issues. He also supports Japanese companies to set up their offices in Thailand. He is also active in the Thai-Japan relationship as he acts as Director of Thai-Japan Technology Promotion Association and Director of Old Japan Students Association of Thailand. He speaks English and Japanese fluently to deliver training programs.

ติดต่อสอบถาม

บริษัท ไช้คอมเบรนส์ ยูบีซีแอล จำกัด
CICOM BRAINS UBCL CO., LTD. <กรุงเทพฯ>

92/53 Room 1809, 18th Floor, Sathornthani Building 2,
Silom, Bangrak, Bangkok 10500

E-mail cbubcl@icicombrains.com

TOKYO +81-(0)3-5294-5576 (ภาษาญี่ปุ่น)

Bangkok +66-(0)82-671-8574 (ภาษาไทยและอังกฤษ)

タイ人営業パーソンのための

HPC[®] 営業力強化研修 1日公開講座

参加対象者（※本講座はタイ語で行います）

- ・タイ人営業パーソン
- ・タイ人ビジネスパーソンで、顧客ニーズの把握が求められている方

2019年3月8日(金)

※2019年6月にも
開催予定

開催時間：9:30-17:00

会場：To be announced

定員：20名

(最少催行人数に満たない場合、開催を中止する可能性があります)

受講料：5,500 baht (昼食付・税別)

※申込受付締切：各開催日の2週間前



深いヒアリングで、競合に先がけてニーズを発掘。 提案から受注まで着実に進捗させるスキルを強化。

今日の営業組織は、従来のプロダクトアウト的な営業から、市場ニーズを取り込んだマーケットイン型、顧客課題解決型の営業への転換が求められています。本講座は、日本で20年以上の実績を有し、近年は中国・シンガポールでも実施されている「HPC営業力強化研修」を、タイ人講師がタイ語で指導いたします。

■講座内容

□ イントロダクション

- ・HPCとは？
- ・商談のための3大要素

□ 業績をあげる営業パーソンになるには？

- ・顧客にとってのあなたの価値
- ・あなたの役割
- ・なぜ「聞くこと」が重要なのか？

□ HPCのスキルを高めるには？

【Hearing】 ・質問する ・傾聴する ・メモを取る ・3C分析をする

・T字型のアプローチをする ・顧客の考えを整理する

【Proposing】 ・提案のレベルについて合意を得る ・ベネフィットを提案する

【Closing】 ・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

・面談内容を要約する ・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

□ HPC面談をどのようにスタートするか？

- ・HPC面談の全体像
- ・自己紹介をする
- ・面談目的を明確にする

□ ロールプレイ

- ・ケーススタディ1
- ・ケーススタディ2

□ まとめ

▶ 講座の詳細、お申し込みは弊社ホームページにてご案内しております

<https://www.cicombrains.com/CB-UBCL/openlecture/20150911.html>

3 Steps for Sales Success

Hearing Proposing Closing
by CICOM BRAINS

HPCは新入社員からベテラン社員まで通用する普遍的な営業スキルとして体系化したフレームワークです。お客様訪問で必ず行う会話を構成する3つの要素です。

■ 講師紹介

スティー・パナワーン Suthee Panaworn
UBCL CO., LTD. 代表
CICOM BRAINS UBCL認定専任講師

タイ出身。チュラロンコーン大学サシン経営大学院および一橋大学経済学部卒業。タイのコングロマリットであるCPグループやBMCL(バンコクメトロ)、Q.House、ヤオハンなどにおいて、経営幹部として経営戦略の策定や事業投資プロジェクトの推進に携わる。1999年にUBCL CO.,LTD.を設立後は、在タイ日系企業およびタイ企業の経営コンサルティングや人材育成、日本企業のタイ進出のサポートを行っている。人材育成の領域においては、タマサート大学やマヒドン大学大学院で講師(非常勤)を務める一方、企業内研修の講師として戦略策定やマーケティング、CRM、オペレーション・マネジメント、問題解決などのコースを教えている。また、エグゼクティブ層を対象としたビジネスコーチとしての実績も多い。企業経営、人材育成以外の分野においても、ピーター・ドラッカーの経営書のタイ語版の翻訳や、講演会でのゲストスピーカーを務めるなど、幅広い分野で活躍している。タイ王国投資委員会(Board of Investment)顧問。

お問い合わせ

บริษัท ไช้คอมเบรนส์ ยูพีซีแอล จำกัด
CICOM BRAINS UBCL CO., LTD. <バンコク>

92/53 Room 1809, 18th Floor, Sathornthani Building 2,
Silom, Bangrak, Bangkok 10500

E-mail cbubcl@cicombrains.com

TOKYO +81-(0)3-5294-5576 (日本語)

Bangkok +66-(0)82-671-8574 (タイ語、英語とも対応可)

1 Day Seminar for Thai Business Personnel

HPC® Sales Training Program (※This seminar is held in Thai)

- Target Participants
- Thai Sales Personnel
 - Thai Business Personnel, who have to understand his/her customer's real needs

8th March 2019 (Fri.)

Time : 9:30 – 17:00

Place : To be announced

Enrollment limit : 20 persons

(Course might not be opened if the participant did not reach the minimum number)

Fee : 5,500 baht (Including Lunch / This price excludes 7% VAT)

※ Enrollment closing date: 1 week before training day.

Next course will be held
in June.



Active listening to achieve understanding of the customer needs before the competitor does.
Developing your proposing skills to get more orders from your customers.

HPC® training will help you or your sales organization establish a culture of "consulting sales", which is getting more important to become a valuable/trusted business partner to your customer, before your competitor does. This program has been provided to most of the famous companies in Japan for over 20 years and now is also being done in China and Singapore. This seminar provides a great chance to take it in Thai.

3 Steps for Sales Success



HPC is an essential principle for an effective salesperson. Any sales conversation, be it a spontaneous elevator pitch or an hour long sales meeting, must cover three key elements - HEARING, PROPOSING, and CLOSING.

■ Course Outline

□ Introduction

- What is HPC? / Three key elements for successful business negotiation

□ What makes you an effective salesperson?

- Your value to Customers / Your Role / Why "Hearing" is important

□ How to make your HPC skills higher?

【Hearing】 Ask the Right Questions / Listen Actively / Take Notes / Analyze 3C's
T-Shaped Approach / Sort Out Ideas-Issues-Needs-Wants

【Proposing】 Make Agreement to some suggestions-offers / List-Illustrate Benefits
Make Recommendation differentiated from Competitors / If the Proposal didn't work...

【Closing】 Wrap up the Meeting / Setting concrete plans for the next step / Evaluate Closing Stage

□ How to start HPC-style meeting?

- Whole Picture-Winning Story / Introduce yourself impressively / Make a Meeting Goal Clear

□ Role Play

- Case Study 1/Case Study 2

□ Wrap-up

▶ Please go through the below link for more information of this training course and the application form.

<https://www.cicombrains.com/CB-UBCL/openlecture/20150911.html>

■ Instructor Profile

Suthee Panaworn

CICOM BRAINS UBCL, Instructor

President at UBCL Co.,Ltd.

Advisor of Board of Investment (BOI) in Thailand

Mr. Panaworn holds a Bachelor of International Marketing from the Hitotsubashi University, Japan and an M.B.A in International Business and Finance from the Sasin Graduate Institute of Business, Thailand.

He started his career at Thai Yaohan Co., Ltd., a Japanese retail chain, and was involved in marketing, business development and export. He later became Managing Director of Quality Houses Plc., Gaysorn Holdings, then Executive Director of Bangkok Metro Co., Ltd. He focused on investment and business development, marketing, public relations, and coordination with the governing authority. Since 2000, he established United Business Consultant Co., Ltd.(UBCL), where he works with and provides Japanese companies as well as Thai companies with training programs on corporate strategy, marketing strategy, strategic planning, operation management and problem-solving in addition to teach these courses at Mahidol University (CMMU) and Thammasat University. In recent years he works as a mentor of training programs for executives to develop strategies for solving corporate level issues. He also supports Japanese companies to set up their offices in Thailand. He is also active in the Thai-Japan relationship as he acts as Director of Thai-Japan Technology Promotion Association and Director of Old Japan Students Association of Thailand. He speaks English and Japanese fluently to deliver training programs.

Contact us:

บริษัท ไช้คอมเบรนส์ ยูบีซีแอล จำกัด
CICOM BRAINS UBCL CO., LTD. <กรุงเทพฯ>

92/53 Room 1809, 18th Floor, Sathornthani Building 2,
Silom, Bangrak, Bangkok 10500



E-mail

cbubcl@iccombrains.com



TOKYO

+81-(0)3-5294-5576 (Japanese)



Bangkok

+66-(0)82-671-8574 (Thai/English)