



มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร
 เลขที่ 0316
 วันที่ 16 ม.ค. 2561
 เวลา 14:29 น.

ที่ กพ ๐๐๑๖/๙๕

สำนักงานพาณิชย์จังหวัดกำแพงเพชร
 ถนนกำแพงเพชร - สุโขทัย กพ ๖๒๐๐๐

๑๒ มกราคม ๒๕๖๑

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์วิทยากร
 เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. ร่างกำหนดการอบรม จำนวน ๑ ฉบับ
 ๒. แบบตอบรับ จำนวน ๑ ฉบับ

ด้วยสำนักงานพาณิชย์จังหวัดกำแพงเพชร ได้กำหนดจัดอบรม “ปรับเทคนิค พลิกจุดขาย” เพื่อการเป็นนักขายอย่างมืออาชีพ ให้แก่สมาชิกศูนย์เครือข่ายธุรกิจ Biz Club จังหวัดกำแพงเพชร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเตรียมความพร้อมสู่ความเป็นมืออาชีพในการเป็นนักขายที่ดีและประสบความสำเร็จ ในวันพุธที่ ๒๔ มกราคม ๒๕๖๑ ณ ห้องเยาวมาลัย ๑ โรงแรมซากังราว ริเวอร์วิว จังหวัดกำแพงเพชร รายละเอียดตามสิ่งที่ส่งมาด้วย

สำนักงานฯ พิจารณาเห็นว่า หน่วยงานของท่านมีบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์เป็นอย่างมาก ในด้านการตลาด จึงขอความอนุเคราะห์มอบหมาย ผศ.อิสริย์ ดอนคร้ำม และอาจารย์จิระ ประสพธรรม อาจารย์ประจำคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการตลาด เป็นวิทยากรในการบรรยาย “ปรับเทคนิค พลิกจุดขาย” เพื่อการเป็นนักขายอย่างมืออาชีพ ในวันพุธที่ ๒๔ มกราคม ๒๕๖๑ ทั้งนี้ ได้ประสานอาจารย์ทราบในเบื้องต้นแล้ว

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ และ ขอขอบคุณล่วงหน้ามา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

เรียน อธิการบดี (ผ่านรองอธิการบดีฝ่าย.....) ๑๓/๑/๖๑

- เพื่อโปรดทราบ
- เพื่อโปรดพิจารณา
- ความมอบงานทะเบียน

- กพ๐๐ ผศ. อิสริย์ ดอนคร้ำม
 อ. จิระ ประสพธรรม
 - กพ๑๐ คณะ วิทยาการจัดการ,
 ๕๓- ๕๓๖ วิทยา

กลุ่มส่งเสริมการประกอบธุรกิจการค้าและการตลาด
 โทร ๐-๕๕๗๐-๕๐๑๙-๒๐
 โทรสาร ๐-๕๕๗๐-๕๐๒๑
 E-mail : kp_ops@moc.go.th

สแกนส่งแล้ว
 วันที่ 17 ม.ค. 2561

(นางสาวเอวารัต แซ่ไคว้)
 พาณิชย์จังหวัดกำแพงเพชร

คำสั่ง

๑๐๗ ผศ. อิสริย์ ดอนคร้ำม
 ๑๑๐ อ. จิระ ประสพธรรม
 - 11รับ๐๓๓/๑๖๒๐

17 ม.ค. ๖1

- ร่าง -

กำหนดการ

การอบรม “ปรับเทคนิค พลิกจุดขาย” เพื่อการเป็นนักขายอย่างมืออาชีพ

วันพุธที่ ๒๔ มกราคม ๒๕๖๑

ณ ห้องเยาวมาลย์ ๑ ชั้น ๗ โรงแรมซากังราว ริเวอร์วิว จังหวัดกำแพงเพชร

เวลา ๐๘.๐๐ - ๐๘.๓๐ น.	ลงทะเบียน
เวลา ๐๘.๓๐ - ๐๙.๐๐ น.	พิธีเปิด
เวลา ๐๙.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.	เทคนิคและทักษะการขายแบบมืออาชีพ - เทคนิคการสร้างน้ำเสียง คำพูด ภาษากาย - เทคนิคการโน้มน้าวใจให้สัมฤทธิ์ผล - การนำเสนอขายและการสร้างแรงจูงใจเพื่อให้ลูกค้าอยากซื้อสินค้าและบริการ - กลยุทธ์ในการเปิดบทสนทนาทางการขาย - เทคนิคปิดการขาย (ทันที) อย่างแนบเนียน โดย อาจารย์ประจำสาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร
เวลา ๑๒.๐๐ - ๑๓.๐๐ น.	รับประทานอาหารกลางวัน
เวลา ๑๓.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.	Work Shop การเป็นนักขายอย่างมืออาชีพ โดย อาจารย์ประจำสาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

หมายเหตุ: รับประทานอาหารว่างและเครื่องดื่ม เวลา ๑๐.๓๐ และ ๑๔.๓๐ น.

แบบตอบรับ

ตามหนังสือที่ กพ ๐๐๑๖/.....ลงวันที่มกราคม..๒๕๖๑ สำนักงานพาณิชย์จังหวัด
กำแพงเพชร ขอเรียนเชิญท่านเป็นวิทยากรในการบรรยาย “ปรับเทคนิค พลิกจุดขาย” เพื่อการเป็นนักขายอย่าง
มืออาชีพ

ข้าพเจ้า ยินดีเป็นวิทยากรในการบรรยาย “ปรับเทคนิค พลิกจุดขาย” เพื่อการเป็นนักขาย
อย่างมืออาชีพ ในวันที่ ๒๔ มกราคม ๒๕๖๑

ไม่สะดวกเข้าร่วม และได้มอบหมายให้

ตำแหน่ง.....โทรศัพท์.....เป็นผู้แทน

ลงชื่อ.....

(.....)

หมายเหตุ

๑. กรุณาส่งคืนสำนักงานพาณิชย์จังหวัดกำแพงเพชร โทร. ๐๕๕-๗๐๕๐๑๙-๒๐ โทรสาร ๐๕๕-๗๐๕๐๒๑
ภายในวันที่ ๑๗ มกราคม ๒๕๖๑
๒. เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบ นางสาวารินทร์ เหล่าสงคราม โทร. ๐๘๔-๖๘๗๒๘๗๔
๓. ขอความอนุเคราะห์ประวัติผู้ให้ความรู้ พร้อมเอกสารประกอบการบรรยาย จำนวน ๑ ชุด