

## ก้าวสู่ความสำเร็จในงานขายอย่างมืออาชีพ

### How to Become Successful Sales Person

#### 📌 **หลักการและเหตุผล**

จากสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจในปัจจุบันที่รุนแรงขึ้น องค์กรต่างๆ จึงจำเป็นที่จะต้องพัฒนาศักยภาพของบุคลากรภายในองค์กรให้มากขึ้น เพื่อให้พวกเขาสร้างความสำเร็จมาส่งองค์กรให้ได้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับพนักงานขายซึ่งเป็นด่านหน้าแห่งความสำเร็จขององค์กร เป็นที่ทราบกันดีว่า การปรับปรุงสมรรถนะ (Performance) ของบุคคลนั้น ส่วนของพฤติกรรมจะเป็นส่วนที่ปรับปรุงยากที่สุด ซึ่งการจะปรับปรุงพฤติกรรมได้นั้น จำเป็นที่จะต้องปรับเปลี่ยนและทัศนคติเสียก่อน

ดังนั้น หลักสูตรนี้จึงถูกออกแบบมาเพื่อพัฒนาอุปนิสัยแห่งความสำเร็จให้กับพนักงานขายโดยเฉพาะ เพื่อให้บุคลากรเหล่านี้สร้างวัฒนธรรมแห่งชัยชนะ (Winning Culture) ขึ้นมาในองค์กร โดยการมีทัศนคติแบบทำได้ (Can-Do Attitude), สร้างแรงจูงใจในการขาย (Self-Motivation) ด้วยการมีระเบียบวินัยในการทำงานด้วยตัวเอง (Strong Self Discipline), สร้างความปรารถนาที่จะทำงานร่วมกับผู้อื่น และร่วมมือก้าวไปสู่จุดหมายเดียวกัน (Sharing Common Goals) ที่องค์กรต้องการ วัฒนธรรมแห่งชัยชนะเหล่านี้ สามารถออกแบบและสร้างขึ้นมายังยืนในองค์กรได้ผ่านทางเครื่องมือและกระบวนการเรียนรู้ต่างๆ สิ่งเหล่านี้ จะช่วยให้พนักงานขายเกิดความมั่นใจและประสบความสำเร็จในที่สุด

#### 📌 **วัตถุประสงค์**

- เพื่อเรียนรู้และเข้าใจอุปนิสัยแห่งความสำเร็จ เพื่อนำไปพัฒนาตนเองให้ประสบความสำเร็จในงานขาย
- เพื่อเข้าใจเครื่องมือต่างๆ ที่ช่วยพัฒนาและอุปนิสัยแห่งความสำเร็จ และนำไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### 📌 **เนื้อหา**

- ทำไมอุปนิสัยแห่งความสำเร็จจึงมีความสำคัญต่อพนักงานขาย
- อุปนิสัยแห่งความล้มเหลวในงานขาย
- อุปนิสัยแห่งความสำเร็จในงานขาย
  1. Can Do Attitude
    - ภูมิใจในอาชีพนักขาย
    - ปลุกยักษ์ในตัวคุณ
    - กฎแรงดึงดูด
    - มองเห็นโอกาสในทุกปัญหา หรือ มองเห็นปัญหาในทุกโอกาส
    - Think out of the box!
  2. Self Motivation สร้างแรงจูงใจในการทำงานให้กับตัวเอง
    - แรงจูงใจ (Achievement, Incentive, Career Growth) สร้างวินัย (Discipline) ในงานขาย
    - แรงจูงใจสร้างบุคลิกภาพและพฤติกรรมในการขาย
  3. Targeting
    - การตั้งเป้าหมายแบบ SMART
    - การตั้งเป้าหมายโดยเริ่มผลลัพธ์ที่ต้องการ (Definite Purpose)
  4. First Things First
    - Time Management
    - Big Rocks, Small Rocks
  5. Win-Win Solution
    - แนวคิดแบบ Win-Win
    - การกำหนดการเจรจา แบบ Win-Win

- เทคนิคการเจรจาต่อรองแบบ Win-Win
- 6. Listen First
  - การสื่อสาร DISC
  - คำถามปลายเปิด ปลายปิด
  - กิจกรรมการฟัง
  - กิจกรรม Communication
- 7. Teamwork
  - วิธีฝึกความแตกต่าง แต่ไม่แตกแยก
  - Teamwork
- 8. Self Development
  - Work-Life Balance

### รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

### เหมาะสำหรับ

ผู้ควบคุมฝ่ายขาย, ผู้บริหารงานขาย, ผู้ฝึกอบรมพนักงานขายและพนักงานขาย ผู้ต้องการ ความสำเร็จในอาชีพขาย

### ระยะเวลา

1 วัน