

พัฒนาศักยภาพสู่การเป็นนักขายมืออาชีพด้วยใจบริการ The Selling with Service Mind

📌 หลักการและเหตุผล

การแข่งขันที่รุนแรงเฉกเช่นปัจจุบัน การขายในภาวะการณ์ใช้เงินเป็นเรื่องต้องคิดหนัก สินค้ามีให้เลือก ให้เปรียบเทียบมากมาย อีกทั้งพฤติกรรมลูกค้าที่ชอบสินค้าด้วยอารมณ์ ความรู้สึก ทำให้ใครก็ตามที่ใช้แนวการขาย เหมือนเดิมๆ ล้าบางแน่นอน!! แต่ผู้ที่ประสบความสำเร็จในงานขายได้นั้นต้องสามารถตีโจทย์ หรือคิดวิเคราะห์ ได้อย่างรวดเร็วแล้วเรียบพลัน ขายอย่างแตกต่าง ตรงใจและตรงประเด็น รวดเร็ว มีชั้นเชิง มีมาตรฐานการขาย พร้อมทั้งจะปรับตัวตามสถานการณ์ และลูกค้าแต่ละประเภท

หลักสูตรนี้ ออกแบบขึ้นมาเพื่อสร้างแรงบันดาลใจ สร้างกำลังใจ มอบแนวทางในการพัฒนาตนเอง เคล็ดลับในการ เอาชนะใจลูกค้า สร้างทัศนคติเชิงบวกให้แก่การขาย เพื่อให้การขายทุกท่านสามารถนำกลับไปพัฒนา ยกระดับ พนักงานขาย ให้กลายเป็น นักขายมืออาชีพ สร้างความเจริญรุ่งโรจน์แก่ตนเอง และองค์กรต่อไป

📌 เนื้อหา

1. กฎแห่งการขาย
2. บทบาทและหน้าที่ของนักขาย
3. สมการแห่งความสำเร็จในการขาย
4. แนวทางสู่ความสำเร็จในการขาย ด้วยการบริการ
5. กฎแห่งการให้บริการ
6. การสร้างทัศนคติในเชิงบวกต่อการขาย และการให้บริการ
7. การวางเป้าหมาย วางเส้นทางสู่ความสำเร็จ
8. การสร้างแรงบันดาลใจ สู่การเป็นนักขายมืออาชีพ
9. เทคนิคการขาย สู่การเป็นนักขายมืออาชีพ
10. การสร้างมนต์สะกดให้ลูกค้าคล้อยตาม
11. บุคลิกภาพที่ดีในการขาย
12. เคล็ดลับในการปลุกพลัง สู่ความมหัศจรรย์แห่งการเปลี่ยนแปลง
13. สรุป คำถาม คำตอบ

📌 รูปแบบการสัมมนา

การสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นการฝึกอบรมจึงมีองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม โต้ตอบกันอยู่ตลอดเวลา ผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วย สาระ ความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการ ฝึกอบรม

📌 วิทยากร

อาจารย์ไวยวิทย์ แสงอสังการ