

## พีชิตโอกาสในการขาย

### หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขาย ได้เรียนรู้เทคนิคพีชิตโอกาสการขายอย่างมืออาชีพ การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก่สถานการณ์ การวิเคราะห์ลูกค้าอย่างเข้าใจ การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง ด้วยตัวอย่างบุคคลแห่งความสำเร็จในด้านต่างๆ เพื่อส่งเสริมสนับสนุน ให้ทุกๆท่าน เกิดแรงจูงใจในการพัฒนาตนเอง สร้างความฉลาดทางอารมณ์ เปลี่ยนความคิดเป็นเชิงบวกเพื่อเกิดประโยชน์สูงสุดต่อไป

### เนื้อหา

- พีชิตโอกาสการขาย ด้วยทัศนคติเชิงบวก
- พีชิตโอกาสการขาย ด้วยการใช้นุคลิกภาพเชิงบวก
- พีชิตโอกาสการขาย ด้วยการบริการด้วยใจอย่างเหนือชั้น
- พีชิตโอกาสการขาย ด้วยการสร้างความประทับใจครั้งแรก
- พีชิตโอกาสการขาย ด้วยการเข้าใจความคาดหวัง และ พฤติกรรมของลูกค้า
- พีชิตโอกาสการขาย ด้วยการนำเสนอการขายอย่างมืออาชีพ
- พีชิตโอกาสการขาย ด้วยการเข้าถึงตัว เข้าถึงใจ
- สูดยอดกฎแห่งนักขายพีชิตการขาย

### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- สร้างบรรยากาศ แห่งการเรียนรู้ มีความสนุกสนาน เป็นกันเอง กล้าแสดงความคิดเห็น กล้าแสดงออก
- สร้างทัศนคติเชิงบวกแก่ผู้เข้าอบรม
- กระตุ้นให้พนักงานตอบคำถาม และ แสดงความคิดเห็น
- สอดแทรกบทเรียนการทำงานเป็นทีม มีความสามัคคี ร่วมมือร่วมใจ เพื่อไปให้ถึงเป้าหมาย
- สอดแทรกบทเรียนของการให้บริการ
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีของผู้เข้าอบรม

### รูปแบบการสัมมนา

การสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดั่งนั้นการฝึกอบรมจึงมีองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม โต้ตอบกันอยู่ตลอดเวลา ผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วยสาระ ความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการฝึกอบรม

### วิทยากร

อาจารย์ไววิทย์ แสงอสังการ