

บุคลิกภาพที่ดีของพนักงานขาย

🔥 หลักการและเหตุผล

หากพูดถึงพนักงานขายหลายๆ คนคงเข้าใจว่าพนักงานขายต้องเน้นการขายสินค้าและทำเป้าหมายการขายให้ได้ แต่การขายยุคใหม่ที่พนักงานขายไม่ควรจะมองข้าม คือ การขายตนเองให้ได้ก่อนที่จะขายสินค้า

จากที่กล่าวมาว่า “ขายตนเองให้ได้ก่อนการขายสินค้า” นี้ เป็นคำที่หลายคนมักมองข้าม แต่หลักสูตรและการอบรมครั้งนี้ต้องการสร้างภาพลักษณ์ บุคลิกภาพที่ดีของพนักงานขาย ให้เป็นพนักงานขายที่ลูกค้าต้องตราตรึงถึงวิธีการขายแบบใหม่ที่เน้นการขายที่บุคลิกภาพที่ดีของพนักงาน ตลอดจนมารยาทระหว่างการขายที่เรียกได้ว่า ลูกค้าต้องยอมรับและยกนิ้วให้ถึงการเปลี่ยนแปลงภาพลักษณ์ที่ดีและโดดเด่นของพนักงานขาย

หลักสูตรนี้ เราจะให้พนักงานขายได้มีโอกาสได้ฝึกมารยาทในการขายทุกขั้นตอน ตั้งแต่การขั้นตอนการต้อนรับไปจนถึงขั้นตอนการสิ้นสุดการขาย เพื่อให้พนักงานเห็นวิธีการและมารยาทระหว่างการขายที่ดีและดูแล้วมีความเป็นมืออาชีพ

🔥 วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเห็นความสำคัญของการสร้างมารยาท และบุคลิกภาพที่ดีในการขาย
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกปฏิบัติมารยาทด้านการขายตามขั้นตอนต่าง ๆ และการมีบุคลิกภาพที่ดี
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า

🔥 เนื้อหา

- ความหมายและความสำคัญของบุคลิกภาพ
- กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ
- พฤติกรรมลูกค้ากับสิ่งที่พนักงานขายต้องเข้าใจ
- มุมมองและความคาดหวังจากลูกค้าในยุคนี้
- บุคลิกภาพที่ดีมีความสำคัญและจำเป็นอย่างไร
- กิจกรรมการสำรวจตนเองเพื่อการพัฒนาบุคลิกภาพ
- การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก
 - ท่วงท่า อิริยาบถที่สง่างาม
 - การดูแล รักษาผิวพรรณ ทรงผม และการแต่งหน้า
 - การแต่งกาย และเครื่องประดับ
- กิจกรรมการฝึกมารยาทในการขาย
 - การไหว้ทักทาย
 - การแนะนำตัว
 - การเดิน
 - การยืนนามบัตร
 - การเชิญลูกค้า
 - การยืนสนทนา
 - การแนะนำเอกสาร
 - การแนะนำสินค้า
 - การส่งสินค้า
- กิจกรรมบทบาทสมมติ ฝึกการขายด้วยมารยาทที่ดีโดดเด่น
- สิ่งที่จะวังในการวางตัวระหว่างการขาย

- คำพูดที่ไม่ควรพูดระหว่างการขาย
- การพัฒนานุคลิกภาพภายใน
 - การมองโลกในแง่บวก
 - การสื่อสารอย่างสร้างสรรค์

รูปแบบการสัมมนา

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ การสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นการฝึกอบรมจึงมีองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีกิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม โต้ตอบกันอยู่ตลอดเวลา ผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วยสาระ ความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการฝึกอบรม

เหมาะสำหรับ

ผู้บริหารฝ่ายขายและการตลาด ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด หัวหน้าทีมขายและการตลาด พนักงานขาย และผู้ที่เกี่ยวข้อง