

พลังคิดบวกเพื่อความสำเร็จในงานขาย

Positive Thinking for Successful Sales

หลักการและเหตุผล

พลังความคิดเชิงบวก (Positive Thinking) เป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จในงานขายที่องค์กรพยายามจะสร้างให้เกิดขึ้นกับพนักงานในหน่วยงานขาย เนื่องจากพนักงานเหล่านี้เป็นด่านหน้าในการแสวงหาความสำเร็จขององค์กร หากพนักงานขายไม่มีความคิดเชิงบวกแล้ว การแสวงหาโอกาสในการขายและสร้างรายได้ให้กับองค์กรคงเป็นไปได้ยาก ซึ่งการสร้างความคิดเชิงบวกอย่างเป็นระบบนั้นต้องเกิดจากความเข้าใจภายในตนเอง กิจกรรมต่างๆ ที่ฝึกปรับเปลี่ยนความคิดใหม่ จนพัฒนาให้เกิดเป็นพฤติกรรมหรือการกระทำเชิงบวกที่เป็นประโยชน์ต่อการทำงานได้ในที่สุด

วัตถุประสงค์

- เรียนรู้หลักจิตวิทยาในการสร้างพลังความคิดเชิงบวกให้เกิดขึ้นกับตนเอง
- เข้าใจความแตกต่างและผลลัพธ์ของความคิดเชิงลบ และความคิดเชิงบวก ที่มีส่งผลต่อตัวบุคคลโดยตรงและต่อผู้อื่น
- ฝึกการสร้างความคิดเชิงบวก เพื่อประโยชน์ในการทำงานในองค์กร
- พัฒนาวีธีคิดเชิงบวกต่องานด้านการขาย การติดต่อสัมพันธ์กับผู้อื่นและชีวิตส่วนตัว

เนื้อหา

- ความสำคัญของความคิดเชิงบวกที่มีผลต่อความสำเร็จในงานขาย
- ความแตกต่างของความคิดเชิงบวกกับความคิดเชิงลบที่ส่งผลต่อบุคลิกภาพและการใช้ชีวิตของบุคคล
- กิจกรรมทดสอบวิธีคิด หรือมุมมองในการมองโลกของตนเอง
- กิจกรรมการฝึกปรับและเปลี่ยนความคิดเชิงบวก
- การสร้างพลังความคิดเชิงบวก ออกมาเป็นพฤติกรรม
- ประโยชน์ของพลังความคิดเชิงบวกต่องานขาย องค์กร และชีวิตส่วนตัว

วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ

เหมาะสำหรับ

ผู้จัดการขาย (Sales Manager) ผู้จัดการการตลาด (Marketing Manager) ผู้บริหารงานขาย (Sales Management) หัวหน้าทีมขาย (Sales Supervisor) หัวหน้าทีมการตลาด (Marketing Supervisor) พนักงานขาย (Sales Executive) เจ้าหน้าที่ขาย (Sales Officer)