

พัฒนาศักยภาพสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ Beyond the Professional with Superb Presentation

🍌 หลักการและเหตุผล

การแข่งขันที่รุนแรงเฉกเช่นปัจจุบัน การขายในภาวะการณ์ใช้เงินเป็นเรื่องต้องคิดหนัก สินค้ามีให้เลือกให้เปรียบเทียบมากมาย อีกทั้งพฤติกรรมลูกค้าที่ชอบสินค้าด้วยอารมณ์ ความรู้สึก ทำให้ใครก็ตามที่ใช้แนวการขายเหมือนเดิมๆ ล้าล้าแน่นอน!! แต่ผู้ที่ประสบความสำเร็จในงานขายได้นั้นต้องสามารถตีโจทย์ หรือคิดวิเคราะห์ได้อย่างรวดเร็วแล้วเรียบพล้น ขายอย่างแตกต่าง ตรงใจและตรงประเด็น รวดเร็ว มีชั้นเชิง มีมาตรฐานการขาย พร้อมที่จะปรับตัวตามสถานการณ์ และลูกค้าแต่ละประเภท

หลักสูตรนี้ ออกแบบขึ้นมาเพื่อสร้างแรงบันดาลใจ สร้างกำลังใจ มอบแนวทางในการพัฒนาตนเอง เคล็ดลับในการเอาชนะใจลูกค้า สร้างทัศนคติเชิงบวกให้แก่การขาย เพื่อให้การขายทุกท่านสามารถนำกลับไปพัฒนา ยกระดับพนักงานขาย ให้กลายเป็น นักขายมืออาชีพ สร้างความเจริญรุ่งโรจน์แก่ตนเอง และองค์กรต่อไป

🍌 เนื้อหา

Module 1 : จุดประกายทัศนคติเชิงบวก สู่ความสำเร็จในการขาย

- พลังแห่งความคิดเชิงบวก
- จุดไฟแห่งการขาย ด้วยการสร้างทัศนคติเชิงบวก
- ทัศนคติแห่งความสำเร็จ ในการขาย
- การสร้างแรงบันดาลใจ สู่การเป็นนักขายมือทอง
- เคล็ดลับในการปลุกพลัง สู่ความมหัศจรรย์แห่งการเปลี่ยนแปลง

Module 2 : เสริมสร้างศักยภาพในการขาย

- กฎแห่งการขาย
- บทบาทและหน้าที่ของนักขาย
- สมการแห่งความสำเร็จในการขาย
- แนวทางสู่ความสำเร็จในการขาย
- การวางแผนเป้าหมาย วางเส้นทางสู่ความสำเร็จในการขาย

Module 3 : ชนะใจลูกค้าด้วยการ "รู้เขา รู้เรา" ด้วยหลักการ D-I-S-C

- มาเข้าใจธรรมชาติของตนเองและผู้อื่น
- เรื่องของคน "คน" และความแตกต่างของคน
- ทำความเข้าใจ "รู้เขา รู้เรา" ด้วยหลักการ D-I-S-C
- Workshop : แบบประเมินบุคลิกภาพของตนเอง
- Workshop : ฝึกวิเคราะห์บุคลิกภาพของผู้อื่น
- เพิ่มยอดขายด้วยการประยุกต์ D-I-S-C : นำเสนอการขายให้เหมาะกับคนแต่ละประเภท
- การสร้างมนต์สะกดให้ลูกค้าคล้อยตาม

Module 4 : เคล็ดลับในการสื่อสาร และ นำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ

- แนวทางค้นหาความเข้าใจ และ ทำความเข้าใจผู้ฟัง
- การจับประเด็นสำคัญ เพื่อการนำเสนอ
- การสื่อสารให้ตรงประเด็นกับผู้ฟัง
- น้ำเสียง – ภาษากาย อิทธิพลหลักของการสื่อสาร
- เทคนิคการสื่อสาร และสร้างความประทับใจ
- องค์ประกอบที่ประสบความสำเร็จของการนำเสนอ
 - o เนื้อหา
 - o ภาษา
 - o น้ำเสียง
 - o ภาษาท่าทาง

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

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

รูปแบบการสัมมนา

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

วิทยากร

อาจารย์ไวยวิทย์ แสงอสังการ