



Course outline หลักสูตร ขายอย่างไร....ให้สนุกกับงานขาย

(How to Sell enjoy sales)

(หลักสูตร 1 วัน)

อาจารย์สุณิษา ชอบชัย

โค้ชและที่ปรึกษา

มองงานขายเป็นเพียงเกมส์...ที่ทำขาย รักงานขาย...ด้วยใจ

แนวความคิดของหลักสูตร

- ❖ การแข่งขันในธุรกิจองค์ประกอบหลักคือยอดขายขององค์กร ที่เป็นดัชนีชี้วัดความได้เปรียบเสียเปรียบที่ชัดเจน ดังนั้นองค์กรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับบุคลากรด้านงานขายเป็นอย่างมาก ในการพัฒนาทั้งด้านทักษะการขายและศักยภาพของพนักงานขายที่สามารถนำมาเพิ่มยอดขายให้องค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ❖ พนักงานขายที่ประสบความสำเร็จในการทำงานขายนั้น มีความจำเป็นที่ต้องมีความเก่งในการบริหารจัดการให้ครบรอบด้าน เช่น การเตรียมตัวเอง เตรียมทีมงาน เตรียมระบบงาน และที่สำคัญต้องเตรียมการเข้าพบกับลูกค้าอย่างมืออาชีพ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้
- ❖ พนักงานขายที่ “รักงานขาย” ด้วยใจนั้น มักสามารถเอาชนะอุปสรรคต่างๆ ได้โดยง่าย ด้วยหลักคิดที่เน้นทัศนคติเชิงบวก 360 องศา กับงานขาย และมองปัญหาเป็นเพียงประสบการณ์ที่จะก้าวข้ามไปยังความสำเร็จได้อย่างมั่นคง กับจุดมุ่งหมายที่ช่วยให้ลูกค้าได้รับคุณค่าและประโยชน์สูงสุดจากการทำงานของตนเอง เหมือนการช่วยเพื่อนด้วยใจจริง

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้พนักงานขายเห็นความสำคัญของตนเอง ดึงศักยภาพที่มีออกมาใช้กับองค์กร
- เพื่อให้พนักงานขายเห็นความสำคัญของการทำงานขายอย่างมีแผนงาน
- เพื่อให้พนักงานขายบรรลุเป้าหมายด้วยความสุขและสนุก

หัวข้อหลักของหลักสูตร

- 🌸 **สำรวจตัวเองเกี่ยวกับงานขายในความคิดของคุณ**
 - นิยามงานขายของตนเองอย่างไร ?
 - คุณรักในงานขายมากเพียงใด ?
 - คุณค่าของคุณที่ลูกค้าชอบและต้องการคืออะไร ?
 - คุณคิดอย่างไร ? กับการนำเสนอขายสินค้า
- 🌸 **สำรวจข้อมูลพื้นฐานของคุณ ก่อนทำการขาย**
 - วิเคราะห์การแข่งขันในธุรกิจ
 - ขนาดของตลาดที่คาดหวัง
 - วิเคราะห์ 4 P's ขององค์กร
 - ลูกค้าเป้าหมายที่เลือกสรร
 - เป้าหมายที่คาดหวังกับสถานการณ์ปัจจุบัน
- 🌸 **กระบวนการขายที่เหนือชั้น**
 - วางเป้าหมายอย่างชัดเจน (เวลา, ลูกค้า, สินค้า)
 - ทำแผนงานอย่างละเอียด ด้วยตนเอง
 - ทำตามแผนงานที่วางไว้อย่างมุ่งมั่น
 - ประเมินแผนงานขายตามกำหนด
 - พัฒนาการทำงานอย่างต่อเนื่อง
- 🌸 **เทคนิคการบริหารงานขายอย่างเห็นผล**
 - เตรียมตัวก่อนการขายด้วย 5 รู้
 - ค้นหาความต้องการของลูกค้าด้วยด้วยสคริป
 - ฝึกฝนด้วย “Role Playing”
 - บริหารงานขายด้วย “Sales Pipeline”
 - เพิ่มยอดขายด้วยการวิเคราะห์ลูกค้าอย่างใกล้ชิด

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ พนักงานขาย
- ✓ เจ้าหน้าที่ธุรการฝ่ายขาย
- ✓ ผู้จัดการทีมงานขาย
- ✓ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องข้องกับงานขายและการตลาด

แนวทางการอบรมของหลักสูตร

- ❁ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) เพื่อให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงาน ได้ทันที เพราะได้ดำเนินการคิดร่วมกันระหว่างการฝึกอบรมแล้ว
- ❁ การฝึกอบรม มีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความสนุกสนานและเข้าใจง่าย
 - ▶ Adult Learning การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ที่มีประสบการณ์
 - ▶ Icebreak การละลายพฤติกรรมด้วยการรู้จัก ชื่นชมตัวเอง
 - ▶ Sharing การบรรยายเพื่อการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
 - ▶ Work Shop การสร้างความเข้าใจด้วยตัวเอง
 - ▶ Coaching การให้มุมมอง ใช้คำถาม เพื่อดึงศักยภาพของท่าน
 - ▶ Role Playing การจำลองสถานการณ์ให้เห็น/ฝึกจริง
 - ▶ Goal การมีเป้าหมายร่วมกันในการเรียนรู้/พัฒนาทีมงาน
- ❁ กำหนดแนวทางเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรม นำความรู้ที่ได้รับ ไปฝึกฝนด้วยตัวเอง เพื่อให้เกิดการปฏิบัติซ้ำๆ จนกลายเป็นธรรมชาติ

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

- ❖ ภาพรวมของหลักสูตร
 - ทำให้รักสนุกกับงาน และทำงานด้วยใจรัก เพื่อตัวเอง
 - ทำให้ตระหนักถึงกระบวนการทำงานอย่างเชื่อมั่นด้วยตัวเอง
 - สร้างระบบการทำงานด้วยแนวความคิดของตัวเอง
 - เน้นการทำงานพื้นฐานให้ครบถ้วนด้วยตัวเอง
- ❖ ประเด็นที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันในคลาส
 - กระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ด้วยตัวเอง
 - กระตุ้นให้เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (อย่างไม่กังวล)
 - กระจุกด้วยกรณีศึกษาใกล้ตัวมาช่วยกัน Workshop
 - กระตุ้นให้เกิดการทำทาบกับกระบวนการนำไปฝึกฝน เช่น การกล้าเขียนแผน กล้านำเสนอ กล้าปรึกษาหัวหน้า และกล้าลงมือทำ สำคัญสุดกล้ายอมรับผลของการกระทำ