



Course outline หลักสูตร พัฒนาพนักงานขาย ฌ.จูดขาย

(หลักสูตร 1 วัน)

นาย ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

**“การขายเป็น " เกมส์ตัวเลข " คุณต้องพูดคุยกับลูกค้าให้มากพอ แล้วในที่สุด
คุณจะพบคนที่อยากซื้อเอง คุณต้องอดทนจนกว่าจะสำเร็จ”**

หลักการ/แนวความคิด

- พนักงานขาย ฌ.จูดขายมีส่วนสำคัญเป็นอย่างมากต่อการขายสินค้าที่มีการแสดงสินค้าตามจุดขายต่างๆ เพราะสามารถกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้นและซื้อปริมาณที่มากขึ้นกว่าการที่สินค้าต้องขายตัวเอง
- ลูกค้าที่ซื้อสินค้านั้นมีจุดประสงค์ที่แตกต่างกัน หากพนักงานขายสามารถรู้ถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าได้ ก็จะสามารถนำเสนอสินค้าให้เหมาะกับความต้องการของลูกค้าโดยตรง ทำให้การตัดสินใจซื้อสินค้าเป็นการได้รับชัยชนะของทั้ง 2 ฝ่าย คือ ลูกค้าและพนักงานขาย
- พนักงานขายที่ได้รับการฝึกอบรมในด้าน Hard Skill เช่น การกล่าวต้อนรับ, การนำเสนอขาย, เทคนิคการขาย, การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย จะทำให้สามารถเตรียมความพร้อมก่อนการขายได้อย่างเป็นระบบและสร้างความมั่นใจให้กับตัวเองเพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
- การพัฒนาด้าน Soft Skill ให้กับพนักงานขายก็นับว่ามีความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะจะทำให้พนักงานขายมีความรักในงานขายและสนุกสนานในการที่ได้พูดคุยกับลูกค้า เช่น การพัฒนาทัศนคติเชิงบวกต่องานขาย, การสร้างความประทับใจให้ลูกค้า และการกระตุ้นตัวเองให้มีความกระตือรือร้น เมื่อพนักงานขายสามารถพัฒนาด้านต่างๆจนเป็นธรรมชาติแล้วย่อมส่งผลต่อยอดขายอย่างแน่นอน

วัตถุประสงค์

- เพื่อพัฒนาพนักงานขายให้มีความรู้ ความสามารถครบทุกด้าน ทั้ง Hard Skill, Soft Skill และ Gut Skill
- เพื่อให้พนักงานขายสามารถขายสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพตรงความต้องการซื้อของลูกค้า
- เพื่อเพิ่มยอดขายสินค้าให้กับบริษัทอย่างต่อเนื่อง
- เพื่อให้พนักงานขายมีความกระตือรือร้นและสามารถพัฒนาตัวเองตลอดเวลา

หัวข้อหลักในการพัฒนานักขายมืออาชีพ

◆ ด้าน Hard Skill

- เรื่องสำคัญที่ต้องรู้ของพนักงานขาย
- การเตรียมตัวก่อนการขาย
- การนำเสนอให้ประทับใจ
- เทคนิคการขายเพื่อกระตุ้นการซื้อ
- การเจรจาต่อรองแบบ WIN:WIN
- การปิดการขายอย่างสร้างสรรค์
- เทคนิคการขายสินค้าเพิ่มหลังจากปิดการขายแล้ว

◆ ด้าน Soft Skill

- ทักษะคิดเชิงบวกต่องานขาย
- การมุ่งมั่นต่อเป้าหมายยอดขาย
- การกระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้น
- สร้างความประทับใจให้ลูกค้า

◆ ด้าน Gut Skill

- การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค
- เทคนิคการจัด Display ให้โดนใจ
- สร้างการสะดุดตาด้วย POP
- ส่งมอบคุณค่าของสินค้าที่ลูกค้าจับต้องได้

คุณสมบัติหลักที่พนักงานขายที่ดีต้องมี

1. มีความคิดในแง่บวก
: ต้องคิดในแง่บวกกับ สินค้า ทีมงาน หัวหน้า บริษัท ลูกค้า อาชีพและตนเอง
2. มีเป้าหมายในการทำงาน
: หากไม่มีเป้าหมายที่ชัดเจนในงานขาย นักขายก็ไม่รู้จะไปทางไหน
3. ปรับปรุงบุคลิกภาพที่เหมาะสม
: ปฏิบัติตัวด้วยความเชื่อมั่น กระตือรือร้น พุดจามองหน้าคน สนใจผู้อื่น ตื่นตัวกับตนเอง ไม่อวด
เบ่งวางท่า รู้จักคบหาสมาคม
4. รู้จักวิธีการสื่อสารที่ดี
: ให้ความสำคัญกับลูกค้าโดยเข้าใจเขา, รับฟังเขา, ตอบสนองความต้องการของเขา และให้
ประโยชน์แก่เขา
5. ทำงานหนักอย่างสม่ำเสมอ
: ทำงานด้วยใจรัก และมุ่งมั่น ทুমเหตุที่จะทำอย่างเต็มที่ไม่ว่างานนั้นจะยากลำบากแค่ไหนสักวัน
หนึ่งก็จะสำเร็จลงได้
6. หาความรู้พัฒนาตัวเองอยู่เสมอ
: หมั่นตรวจสอบว่าความรู้ที่มีอยู่เพียงพอกับการขายหรือไม่ และต้องเพิ่มเติมอยู่เรื่อยๆ
7. ต้องสร้างกำลังใจและความเชื่อมั่น
: รู้จักพึ่งตนเอง ช่วยตัวเอง ไม่กลัวความล้มเหลว และไม่หวังพึ่งโชคชะตา
8. พัฒนาตน พัฒนาฝีมือ
: รู้จักทบทวนผลการทำงาน วิเคราะห์ และพัฒนาศักยภาพของตัวเองอยู่เสมอ คนเราต้องสามารถ
พัฒนาตนเองให้ได้

แนวทางในการฝึกอบรม

- ★ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) โดยผู้ที่เข้ารับการฝึกอบรม จะเป็นผู้ที่เรียนรู้ด้วยตัวเอง และนำ
สิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตาม Style ที่เหมาะสมกับตนเอง
- ★ การฝึกอบรมแบบ Training เพื่อให้ความรู้ในเชิง Hard Skill เพื่อให้ผู้เรียนได้จดจำเทคนิคที่มีประโยชน์
ต่องานขายและตนเอง พิจารณาแล้วเห็นว่าเหมาะสมกับตัวเอง ไปปรับใช้กับแนวทางเดิมที่เคยปฏิบัติอยู่ให้
ดีขึ้นมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ★ การอบรมแบบ Coaching เพื่อให้ผู้เรียนพัฒนา Soft Skill ด้วยตัวเอง โดยวิทยากรทำหน้าที่เป็นเพียงแค่
กระจกเงา ทำให้ผู้เรียนมองเห็นตัวเอง และอยากเปลี่ยนแปลงตัวเองให้ดีขึ้นด้วยตัวเอง

- ★ การทำกิจกรรมย่อย Work Shop ที่สอดแทรกในแต่ละช่วงของการฝึกอบรม เพื่อให้ผู้เรียนได้คิด, วิเคราะห์ และลงมือปฏิบัติด้วยตัวเอง ทำให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปฝึกฝน ต่อได้ในอนาคต

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

✓ พนักงานขายประจำจุดขาย

✓ หัวหน้าทีม PC

กรอบในการดำเนินการฝึกอบรม



