



Course outline หลักสูตรมหัศจรรย์
เทคนิคการขาย สำหรับ วิทยากรในฐานที่ปรึกษา

(หลักสูตร 1 วัน)

นาย ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

หลักการ/แนวความคิด

- ลูกค้า คือ จุดที่ต้องเน้นให้ความสำคัญ การดำเนินการเพื่อช่วยให้ลูกค้าแก้ปัญหาทางธุรกิจ และได้รับผลลัพธ์เชิงบวกไว้ได้ คือ เป้าหมายพื้นฐานของการทำการขายทั้งหมด
- ลูกค้าต้องการที่จะทำธุรกิจกับนักขายที่เข้าใจตัวเขา ภาระหน้าที่ของเขาและปัญหาของเขา เขาต้องการที่จะทำธุรกิจกับใครก็ตามที่มีความเข้าใจอย่างถ่องแท้ในสถานการณ์ ลูกค้าต้องการที่ปรึกษาผู้สามารถที่จะเพิ่มคุณค่าให้กับสถานการณ์ของตน
- พนักงานขายที่ดีต้องพยายามยกระดับตัวเองจากการเป็นเซลล์ (Sales) มาเป็นที่ปรึกษา(Consultant) ของลูกค้า การเป็นที่ปรึกษาของลูกค้า ต้องใช้เวลาและความพยายามที่จะเข้าใจความต้องการ รวมทั้งแก้ปัญหาของลูกค้า และจะต้องช่วยหาคำตอบที่ดีที่สุด (Solutions) ให้กับความต้องการและปัญหานั้นๆอย่างสม่ำเสมอ
- การพัฒนาตัวเองให้ก้าวหน้าและประสบความสำเร็จนั้นขึ้นอยู่กับความต้องการอย่างแรงกล้าและความมุ่งมั่น ที่จะปรับปรุงเปลี่ยนแปลงความคิดและวิธีการในการทำงาน เพื่อไปให้ถึงจุดที่ตั้งความหวังไว้ วิธีหนึ่ง คือ การทดลองลงมือทำ และเก็บเกี่ยวประสบการณ์ที่ได้จากความผิดพลาดทั้งหลาย

วัตถุประสงค์

- เพื่อสร้างพื้นฐานความเข้าใจเกี่ยวกับการเป็นนักขายในฐานะที่ปรึกษา (Consultant) ให้กับลูกค้าในเชิงเทคนิคมากกว่าแค่นำเสนอขายเท่านั้น
- เพื่อให้สามารถนำศักยภาพที่เป็นจุดเด่นและความรู้ความสามารถของผู้เข้าฝึกอบรมออกมาใช้ในการสร้างโอกาสทางการขายได้อย่างเหมาะสมด้วย Style ของตัวเอง
- เพื่อพัฒนาให้ผู้เข้าฝึกอบรม กล้าที่จะเปลี่ยนแปลงตัวเอง โดยการออกจากพื้นที่แห่งความคุ้นเคย (Comfort Zone) และลงมือทำเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย
- เพื่อสร้างเสริมทัศนคติเชิงบวกในงานขายสำหรับช่างเทคนิค ทำให้นำสิ่งที่มีคุณค่าภายในตัวเองที่ลูกค้าต้องการออกมาสร้างโอกาสทางการขายให้เกิดขึ้น

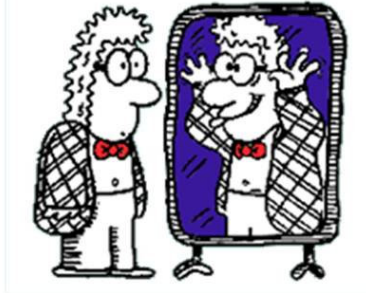
เนื้อหาของหลักสูตร (Course Outline)

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ สำรวจตัวคุณเองเรื่องงานขายในทัศนคติของคุณ <ul style="list-style-type: none"> - นิยามงานขายคืออะไร ? - คุณมีความชอบในงานขายแค่ไหน ? - คุณมีคุณค่าที่ลูกค้าต้องการอะไรบ้าง ? - ถ้าต้องนำเสนอขาย คุณคิดจะอย่างไร ? ■ คุณลักษณะเด่นของนักขายในฐานะที่ปรึกษา <ul style="list-style-type: none"> - มีความเชี่ยวชาญเรื่อง Solution ที่นำเสนออย่างแท้จริง - นำเสนอข้อมูลที่เป็นจริงในด้านเทคนิคอย่างครบถ้วน - สร้าง Solution ร่วมกับลูกค้า เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด - ค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้ามากกว่านำเสนอขาย - มุ่งมั่นที่จะทำให้ลูกค้า เกิดความเข้าใจใน Solution | <ul style="list-style-type: none"> ■ กระบวนการขายพื้นฐาน <ul style="list-style-type: none"> - ค้นหาความต้องการซื้อของลูกค้า - วิเคราะห์ Solution ที่เหมาะสมเพื่อนำเสนอ - บริหารงานขายด้วย Sales Pipeline - เข้าถึงบุคคลที่ตัดสินใจได้ - วางแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ - เทคนิคการเจรจาต่อรอง - ดำเนินการปิดการขายแบบ WIN : WIN ■ การพัฒนาตัวเองอย่างสม่ำเสมอ <ul style="list-style-type: none"> - มุ่งมั่นในเป้าหมาย - สร้างทัศนคติเชิงบวกในงานขาย - การมีวินัยในตัวเอง - มนุษย์สัมพันธ์ - ความรับผิดชอบ |
|--|--|

กรอบในการดำเนินการฝึกอบรม

กรอบการฝึกอบรมตามหลักสูตร (Frame Work)

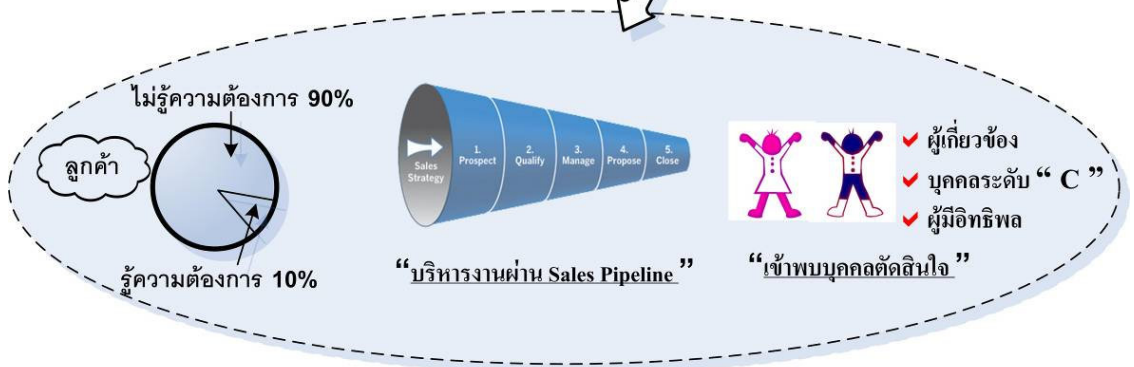
“เป็นกระจกสะท้อนให้เห็นตัวเอง”



- คุณคือใคร ?
- คุณมีความสามารถด้านไหน ?
- คุณค่าของคุณคืออะไร ?
- ลูกค้ายินยอมจ่ายค่าคุณเรื่องไหน ?



“ทางเลือกเป็นของคุณ”



“การพัฒนาตัวเอง”



- ก้าวข้ามอุปสรรค
- เอาชนะความกลัว
- เชื่อมั่นในตัวเอง
- ทักษะคิดเชิงบวก

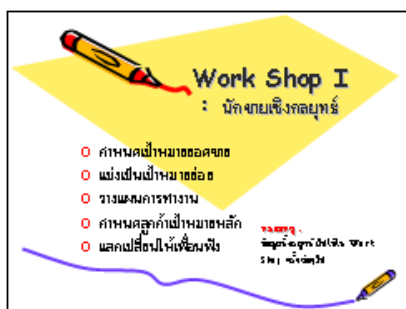
แนวทางในการฝึกอบรม

- ☑ การฝึกอบรมใช้หลักการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) มุ่งเน้นให้ผู้เรียนได้คิดและนำความรู้ที่ได้รับไปลงมือปฏิบัติได้ทันที เพราะเกิดความเข้าใจระหว่างการเรียนรู้ และกำหนดสิ่งที่จะนำไปปฏิบัติได้ด้วยตัวเอง
- ☑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) ได้แสดงความคิดเห็นและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกัน พร้อมลงมือเขียน “เทคนิคการขายด้วยตัวเอง” ขึ้นมาได้ ทำให้บรรยากาศสนุกสนาน ทุกคนได้รับประโยชน์จากการเรียนรู้อย่างแท้จริง
- ☑ วิทยากรทำหน้าที่อำนวยความสะดวกในการเรียนรู้ กระตุ้นให้ผู้เข้าฝึกอบรมได้ดึงศักยภาพที่มีอยู่ของตัวเองออกมาใช้ให้มากที่สุด ทำให้มองเห็นจุดเด่นและคุณค่าของตัวเองที่ลูกค้ามองเห็นได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น
- ☑ แบบฝึกหัดเพื่อนำไปสร้างเป็นคัมภีร์การขายใน Style ของตัวเอง และสิ่งที่จะนำไปฝึกฝนเพิ่มเติม เพื่อให้เกิดเป็นความเชี่ยวชาญ และเป็นธรรมชาติในอนาคต

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

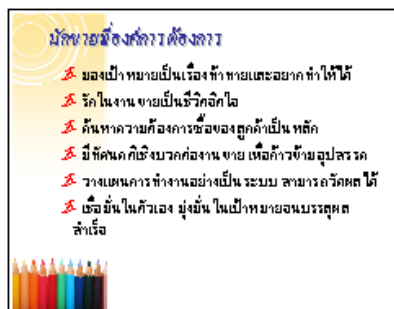
- ✓ พนักงานขายสินค้าอุตสาหกรรม
- ✓ พนักงานขายทั่วไป
- ✓ ช่างเทคนิคที่ต้องเกี่ยวข้องกับลูกค้า

ตัวอย่าง Work Shop / กรณีศึกษา



Work Shop I
: นักขายเชิงกลยุทธ์

- กำหนดเป้าหมายยอดขาย
- แบ่งแผนการขายย่อย
- วางแผนการทำงาน
- กำหนดลูกค้าเป้าหมายหลัก
- แลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อนำไป



นักขายต้องกลัวอะไรบ้าง

- ✗ ขาดเป้าหมายเป็นเรื่องทำขายและอยากทำให้ได้
- ✗ รักในงานขายเป็นชีวิตจิตใจ
- ✗ ค้นหาความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก
- ✗ มีทัศนคติเชิงบวกต่องานขาย เพื่อก้าวข้ามอุปสรรค
- ✗ วางแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ สามารถวัดผลได้
- ✗ เชื้อมั่นในตัวเอง มุ่งมั่นในเป้าหมายจนบรรลุผลสำเร็จ



การบ้านเพื่อสร้าง "คัมภีร์" การขายของตัวเอง

- การวิเคราะห์ขนาดของตลาด
- บทพูดสำหรับนักขาย
- การจัดทำข้อมูลบริหารงานขาย
- คุณสมบัติเด่นของตัวเอง



Workshop III : นักขายมืออาชีพต้องการพรีเซ็น

- ★ มีเป้าหมายชัดเจนมาก
- ★ รายละเอียดลูกค้า 1-5 ราย
- ★ บุคคลต่อลูกค้าที่ชัดเจน ๓๕๐-๕๐๐
- ★ กลยุทธ์ที่จะนำมาเสนอ
- ★ พบกับนักขายมืออาชีพ



นักขายมืออาชีพ: คำพิณ หรือ พิณลาวัว

- มีต่อแอมป์
- ผลิตมาจากทองแดง
- นำไปผูกกับสาย
- ใช้ง่าย ใช้นาน
- ควบคุมเสียงที่ต่ำ
- ทำได้ตั้งแต่ ๖ โมง
- มีต่อแอมป์
- ผลิตจากทองแดง
- นำไปผูกกับสาย
- ใช้ง่าย ใช้นาน
- ควบคุมเสียงที่ต่ำ
- ทำได้ตั้งแต่ ๖ โมง

★ ตัวอย่างWork Shop หัวข้อ “การทำงานเชิงกลยุทธ์ของ Sale”

✧ วัตถุประสงค์

- เพื่อให้การทำงานของเรามีกรอบที่ชัดเจน ทำให้สามารถบรรลุเป้าหมายได้ง่ายกว่า
- เพื่อให้วิธีการทำงานของเราสอดคล้องกับเป้าหมาย และเลือกใช้จุดเด่นอย่างเหมาะสม มากกว่าการทำไปเรื่อยๆ โดยไม่ได้วิเคราะห์และวางแผน

✧ แนวทางปฏิบัติ

ผู้เข้าอบรมจะพิจารณาการทำงานเชิงกลยุทธ์ใน Style ของตัวเอง ตามโจทย์ที่ได้รับ

โจทย์ที่ได้รับ

๙

๙

๙

คำถามกับตัวเอง

เคยทำงานนี้มาแล้วหรือไม่ ? ถ้าเคยผลเป็นอย่างไรบ้าง ?

๙

๙

๙

วิเคราะห์ตัวเอง

ถ้าจะทำงานนี้ให้สำเร็จ จะต้องใช้จุดเด่น/เรื่องที่ถนัด อะไรบ้าง ?

๙

๙

๙

วิเคราะห์การทำงาน

ต้องทำอะไรบ้างเพื่อให้งานเสร็จ ?

๙

๙

✧ ผลที่จะได้รับ

▶ พิจารณางานที่เราต้องทำเพื่อให้โจทย์ หรือเป้าหมายสำเร็จนั้น สอดคล้องกับจุดเด่นหรือเรื่องที่เราถนัดหรือไม่? ถ้าจะยืนยันว่าเราจะทำให้เป้าหมายนั้นไม่่ง่าย ถ้าไม่ใช่ก็ลองพิจารณาว่าเราต้องปรับวิธีการทำงานได้หรือไม่? ซึ่งถ้าเราทำงานด้วยจุดเด่นของเรา โอกาสที่จะกระตุ้นให้เราอยากทำก็จะมีมากขึ้น