



Course outline

หลักสูตร กิจกรรมเพื่อการพัฒนาทีมงานขายและเพิ่มยอดขายอย่างมืออาชีพ

(Activities for Enhance your Sales (Service) Team)

(หลักสูตร 1 วัน หรือ 6 ชั่วโมง)

โดย

อาจารย์ผู้สอน : อ. กิติศักดิ์ วิวัฒน์ธนวงศ์ C.Ht. , NLP.

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญการฝึกอบรม อาทิ Personality Development Pro, Consultative Sales, Pro Presentation Skill, Proactive Service, The Art of Speaking and Communication, CRM&CEM, Pro MC & Train the Trainer, Leadership, EQ , Training Roadmap, NLP for Sales & Service Excellence and etc.

หลักการและเหตุผล

บนโลกที่ถูกรุกหลายท่าน เรียกว่าโลกที่ไหลลื่น (โลกที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว และตลอดเวลา) เต็มไปด้วยกระแสของการเปลี่ยนแปลง การพัฒนา และแน่นอนที่สุดคือการต่อสู้แข่งขันกัน ในเชิงธุรกิจในรูปแบบแตกต่างหลากหลายและสุดขั้วก็เกิดขึ้นตามการเปลี่ยนแปลงที่พนักงานขายถือเป็นหัวหน้าของธุรกิจที่ทำรายได้เข้าสู่องค์กร เป็นกองทัพที่บ่งชี้ถึงความอยู่รอดหรือความรุ่งโรจน์ขององค์กร ที่ต้องทำการผ่าตัด เสริมแต่ง พัฒนา ให้มีความกระฉับกระเฉง กระตือรือร้น พร้อมไปด้วยศักยภาพที่จะนำพาองค์กรสู่ความรุ่งโรจน์ในโลกใบใหม่

วิทยากรจึงได้พัฒนาหลักสูตร **Activities for Enhance your Sales (Service) Team (Cross Selling & Upselling Pro)** กิจกรรมเพื่อการพัฒนาทีมงานขาย และเพิ่มยอดขายอย่างมืออาชีพ

ให้ผู้เข้าฝึกอบรมเข้าร่วมทำกิจกรรมที่ สามารถปรับเปลี่ยนทัศนคติในงานขาย ให้มีจิตใจรักงานขาย มีชีวิตชีวา สดชื่นกระตือรือร้นกับงานขาย มีศิลปะการพูดการสื่อสารและการนำเสนอและมีบุคลิกภาพเพื่องานขายอย่างมืออาชีพ ซึ่งเป็นคุณสมบัติสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลขององค์กรธุรกิจและเป็นภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร

เนื้อหาหลักสูตร

Session 1 : 9.00-10.20 น.

1. กิจกรรม ปรับเข็มทิศและทัศนคติในงานขาย ด้วยความฝัน คุณค่า และความสำเร็จของเรา

วัตถุประสงค์

- เพื่อทำกิจกรรมปรับความคิดและทัศนคติในงานขายในเชิงบวก
- เพื่อให้เกิดจิตสำนึกรักและเล็งเห็นคุณค่าในงานขาย สินค้าที่ขาย และองค์กรที่ทำงานอยู่

2. เกมส์ และกิจกรรมการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานขายด้วยการ Cross Selling & Upselling

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย

- หลักการ ใช้ Cross Selling & Upselling และ 5 สิ่งที่ต้องรู้ในธุรกิจการขาย: รู้จักตนเอง รู้จักองค์กร รู้จักผลิตภัณฑ์และการบริการ รู้จักลูกค้า และรู้จักคู่แข่ง

3. กิจกรรม การนำเสนอขายอย่างมืออาชีพ

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจและมีทักษะเพิ่มก้าวสู่การนำเสนออย่างมืออาชีพ

4. กิจกรรมการ Cross Selling & Upselling

การนำเสนอโดยใช้เทคนิคการสื่อสารลูกค้าเทคนิคการนำเสนอสินค้า

Lunch

Session 3: 13.00-14.20 น.

5. กิจกรรม "อ่านใจลูกค้า ทำขายยอดขายให้ได้เป้า"

เพื่อฝึกวิเคราะห์ ลูกค้า และแข่งขันหาวิธีการ ในการทำยอดขายให้ได้เป้า อย่างยั่งยืน

Break

Session 4 : 14.35-16.00 น.

6. กิจกรรม "Boost Up Power for your Team"

ฝึกและทำกิจกรรม ด้วยศาสตร์ NLP และพลังจิตใต้สำนึก

7. กิจกรรม "สานสัมพันธ์ระยะยาว ก้าวสู่ความสำเร็จ ไปพร้อมกับลูกค้า"

ฝึกกิจกรรม ระดมสมอง กับการทำ Customer Relationship Management (การสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวกับลูกค้า)

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้เข้าอบรมมีความเชื่อมั่น และศรัทธาในตนเอง และงานขาย ในสินค้าที่ทำ และในองค์กร
2. ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจ ในกระบวนการและขั้นตอนการขาย Cross Selling & Upselling ได้เป็นอย่างดี
3. ผู้เข้าอบรมเป็นผู้มีความสามารถสร้างพลังกาย และใจให้กับตนเอง ในงานทำขายและบริการ ให้ประสบความสำเร็จได้
4. ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความสามารถ และมีทักษะและการนำเสนอการขายอย่างมืออาชีพ
5. ผู้เข้าอบรมมีความสามารถในการรับมือกับปัญหา ข้อโต้แย้งของลูกค้า และสามารถสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้ลูกค้าได้
6. ผู้เข้าอบรมมีทักษะในทำ Customer Relationship Management (การสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวกับลูกค้า)

รูปแบบการฝึกอบรม

การฝึกอบรมมีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความเข้าใจได้โดยง่าย เพลิดเพลิน โดยมีความลึกซึ้งเพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจ ขอมรับ และนำไปปฏิบัติตาม อีกทั้งตรงตามเป้าหมายที่ทางองค์กรได้กำหนดไว้

1. Activity
2. กิจกรรมโดยผู้อบรมมีส่วนร่วม Participative Technique
3. ฝึกปฏิบัติทีละขั้นตอนและแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับท่านอื่นๆ (Work Shop)
4. แสดงการสาธิตจำลองให้เกิดการพัฒนา (Adult Learning Approach Role Playing)
5. สื่อมัลติมีเดีย

ระยะเวลาการจัดสัมมนา

เพื่อให้ครอบคลุมถึงเนื้อหา สาระของเนื้อหาทางวิชาการ และ การปฏิบัติการ(Workshop) ระยะเวลาในการอบรม1วันเต็ม

สำหรับเอกสารประกอบจัดเตรียมให้เป็น Soft File