



Course outline

การนำเสนออย่างมืออาชีพและการขายเชิงที่ปรึกษา (Presentation Pro and Consultative Selling)

(หลักสูตร 2 วัน)

โดย

อ. กิตติศักดิ์ วิวัฒน์ชนวงศ์

วิทยากรที่ปรึกษา

หลักการและเหตุผล

บนโลกที่ถูกรุกหลายท่าน เรียกว่าโลกที่ไหลเลื่อน (โลกที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว และตลอดเวลา) หรือถูกรุกหลายท่านเรียก โลกที่แบบราบ เต็มไปด้วยกระแสของการเปลี่ยนแปลง การพัฒนา และแน่นอนที่สุดคือการต่อสู้แข่งขันกันในเชิงธุรกิจในรูปแบบแตกต่างหลากหลาย คนทำงานทุกท่านที่ต้องติดต่อสื่อสารทำธุรกิจในประเทศ หรือระดับสากล คงหลีกเลี่ยงไม่พ้นการติดต่อ การสื่อสาร การนำเสนอ และการขายสินค้า หรือบริการ ซึ่งต้องมี กระบวนการของการให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องในตัวสินค้า สร้างสรรค์และนำเสนอในมุมมองที่จำเป็นต่อการตัดสินใจของลูกค้า อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจโดยการสร้างฐานลูกค้าระยะยาวอย่างมั่นคง และสร้างยอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต พร้อมไปด้วยศักยภาพที่จะนำพาองค์กรสู่ความรุ่งโรจน์ในโลกใบใหม่

วิทยากรจึงได้พัฒนาหลักสูตร Presentation Pro & Consultative Selling การนำเสนออย่างมืออาชีพและการขายเชิงที่ปรึกษาพัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมสามารถนำเสนอและให้ข้อมูลเชิงที่ปรึกษาอย่างมืออาชีพในงานขาย เพื่อให้มีจิตใจรักงานขาย กระตือรือร้นกับงานขาย มีศิลปะการพูด การนำเสนอ การสื่อสาร และมีบุคลิกภาพเพื่องานขายเชิงที่ปรึกษาอย่างมืออาชีพ ซึ่งเป็นคุณสมบัติสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลขององค์กรธุรกิจในยุคใหม่

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในหลักการนำเสนออย่างมืออาชีพ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคและวิธีการนำเสนอสินค้าหรือบริการต่อลูกค้า ผู้บังคับบัญชา และผู้บริหารระดับสูง อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมรู้หลักการเตรียมสไลด์ (Power Point) รวมถึงสื่อต่างๆเพื่อสื่อสารในองค์กร และสื่อสารถึงลูกค้านอกองค์กร ฯลฯ อย่างมืออาชีพ

4. เพื่อเพิ่มทักษะในพุดในที่ชุมชน ในการนำเสนองานที่ได้เตรียมการไว้ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. เพื่อเสริมสร้างทักษะในการใช้กระบวนการขายแบบผู้ให้คำปรึกษา (consultative selling) ได้เป็นอย่างดี

เนื้อหารายละเอียดหลักสูตร

วันที่ 1

1. กรณีศึกษาผู้ประสบความสำเร็จในการนำเสนอสินค้า ความคิด (Idea) และในงานขายระดับโลก

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย:

เพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจ และเป็นแรงบันดาลใจ ในทักษะการนำเสนอที่สอดคล้อง ที่สามารถเสนอความคิด นวัตกรรม รวมถึงสิ่งใหม่ๆ ที่ทำให้วิถีการใช้ชีวิตของผู้คนดีขึ้น และคุณสมบัติต่างๆ ที่พึงมีสำหรับการก้าวสู่การเป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จ ทั้งของต่างประเทศและในประเทศ

เนื้อหาในการบรรยาย:

เป็นการยกตัวอย่างของนักขายที่ประสบความสำเร็จในด้านการนำเสนอ และบทวิเคราะห์ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ประโยชน์ได้

2. กิจกรรม นำค้นหาในสไลด์ลึกลับ

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

- เพื่อนำเสนอบุคลิกภาพของตนเอง
- เพื่อวิเคราะห์แบบอย่าง (Role Model) ของคุณเพื่อมาปรับใช้ในการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสาร
- เพื่อทราบถึงงานและกิจกรรมของตนเอง ที่ต้องใช้การพัฒนาบุคลิกภาพให้เกิดผลสำเร็จของ

ยอดขายและ การบริการที่ดีขึ้น

3. เทคนิคการขายแบบผู้ให้คำปรึกษา (consultative selling) กระบวนการขายและกระบวนการซื้อ รวมถึง Sales Model

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการขายแบบผู้ให้คำปรึกษา ลำดับ ขั้นตอนในกระบวนการเสนอขายและกระบวนการซื้อ ด้วย **Consultative selling Process**

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบถึงอุปสรรค ปัญหา ที่มักเกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอน และวิธีการจัดการกับสิ่งที่เกิดขึ้น

4. บุคลิกภาพที่เหมาะสมในการพูดต่อหน้าคนหมู่มาก เช่น การแต่งกาย การยืน การเดิน การใช้ไม้เท้า ตำแหน่งของมือที่ดี

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและสามารถนำมาใช้ในการปฏิบัติจริง
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมฝึกฝนให้มีบุคลิกที่ดีในการพูด

กิจกรรม ค้นพบจุดเด่นในบุคลิกของตนเอง

5. การวาง โครงเรื่องในการพูด การเรียงลำดับขั้นตอน เพื่อให้หน้าสนใจ จูงใจ และได้ผลตามวัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย

- เพื่อให้เข้าใจ และฝึกทักษะให้สามารถวางแผนเขียน โครงเรื่องในการพูด การเรียงลำดับขั้นตอน
เพื่อให้หน้าสนใจ จูงใจ และได้ผลตามวัตถุประสงค์

- เพื่อเรียนรู้รูปแบบของโครงเรื่อง ที่จะนำมาใช้พูดในแต่ละสถานการณ์

กิจกรรม ฝึกกลุ่มละสาม ในเรื่องที่จะใช้ในงาน

6. ทักษะในการโน้มน้าวและเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าแบบนักให้คำปรึกษา

- ทักษะการใช้คำพูด น้ำเสียง และภาษากายในการโน้มน้าวและเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า

กิจกรรม ฝึกฝนขั้นตอนการขายแบบ H-E-A-D

7. หลักการใช้ภาษากาย การใช้สายตาที่ดี ในการพูด เทคนิคการครองเวที

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย:

- เพื่อให้มีภาษากายที่ถูกต้องเหมาะสม และมีการใช้สายตาที่ดีเพื่อจูงใจผู้ฟัง

- เพื่อให้มีความสามารถในการครองเวทีลดความประหม่า ด้วยการใช้ภาษากาย และการสบสายตากับผู้ฟัง

กิจกรรม เล่าเรื่องโดนใจลูกค้า

8. เทคนิคการออกแบบการนำเสนอ การออกแบบสไลด์ Presentation รวมถึงเตรียมอุปกรณ์และสื่อต่างๆ ในการนำเสนอได้อย่างมืออาชีพ

- ฝึกปฏิบัติการออกแบบสไลด์ Presentation อย่างมืออาชีพ

- บรรยายหลักการเตรียมสไลด์ การทำสไลด์ Presentation Art ศาสตร์และศิลป์ของการเตรียมสไลด์ที่

น่าดึงดูดใจและตรงประเด็น

- จัดเตรียมบทพูดสำหรับเชื่อมั่นในแต่ละสไลด์ และ Check List ทบทวนทั้งหมดที่ได้เรียนรู้มาในวันที่ 1

วันที่ 2

9. ทบทวนจากวันที่ 1 โดยผู้เรียนทำการจัดลำดับผู้นำเสนอ นำสไลด์ที่เตรียมมาทบทวน รายละเอียดและโครงสร้างการนำเสนอแบบการให้คำปรึกษา การนำเสนอแนวคิดสร้างสรรค์ให้กับลูกค้า (Ideas) อย่างมืออาชีพ ด้วย **Sales Model**

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทบทวนและฝึกฝนทักษะเพิ่มเติม ในการนำเสนอ เทคนิคการใช้ น้ำเสียง และภาษากาย เพื่อก้าวสู่การนำเสนออย่างมืออาชีพในงานขายเชิงที่ปรึกษา ทั้งแนวคิดสร้างสรรค์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างตรงจุด

10. เทคนิคการปิดการขาย การตอบข้อโต้แย้งของลูกค้า การรับมือกับการเจรจาต่อรอง เทคนิคการตอบคำถามของลูกค้า หรือผู้ฟัง พัฒนาการนำเสนอ พร้อมให้แหล่งข้อมูลค้นคว้าเพิ่มเติม

กิจกรรม การแสดงบทบาทสมมติในการขาย โดยใช้เทคนิค **F-A-B-E** เพื่อทบทวนกระบวนการต่าง ๆ ที่ได้เรียนรู้ไป ฝึกการเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้ข้อตกลงแบบ ชนะ-ชนะ (WIN-WIN)

11. กิจกรรม "บุคลิกภาพต้องตา-นำเสนอโดนใจ" เพื่อฝึกปฏิบัติ

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

- เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมฝึกปฏิบัติการนำเสนอโดยใช้ ภาษาพูด และบุคลิกภาพ รวมถึงสไลด์ และสื่ออื่นๆ เพื่อการนำเสนอความคิดหรือ ข้อมูลให้ผู้ฟังเพื่อ โน้มน้าวใจให้ เข้าใจ เชื่อถือ และลงมือทำในเรื่องที่ตนเสนอ

12. เทคนิคสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ฟัง เทคนิคการฟัง (Listening Technique) และการตอบคำถาม

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย :

- เพื่อการพัฒนาทักษะการฟังและการสร้างการมีส่วนร่วม โดยรวมให้เป็นสไตล์ของตนเองที่โดดเด่น และประทับใจ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ของเราและ ขององค์กร

13. จิตวิทยาการบริหารตนเองของนักขาย และหนทางสู่ความสำเร็จของยอดนักขายเชิงที่ปรึกษา

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย

- เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมตระหนักรู้ ในการบริหารตนเอง ทั้งร่างกาย จิตใจ รวมถึงบริหารเวลาในการทำงานขายให้เจริญรุ่งเรือง

- ชมวิดีโอเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมมีแรงบันดาลใจ สามารถวางแผนไปสร้างผลงานขายเพื่อก้าวสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายของตนเองและองค์กร

14. ถาม-ตอบ ข้อสงสัยของผู้เข้ารับการฝึกอบรม และแนวทางการพัฒนาต่อไป

สิ่งที่ผู้เข้าอบรมได้รับ

1. ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างมืออาชีพ และสามารถนำเทคนิคต่างๆ ไปปรับใช้เพื่อสร้างความสำเร็จในการเป็นนักขายมืออาชีพและสร้างฐานลูกค้าระยะยาวที่ใช้ได้จริง

2 ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจ และเสริมสร้างทักษะในการใช้กระบวนการขายแบบผู้ให้คำปรึกษา (Consultative Selling) ได้เป็นอย่างดี

3 มีความสามารถในการนำเสนอแนวคิด Ideas และข้อมูลในการขายเชิงที่ปรึกษาอย่างมืออาชีพ

4 ผู้เข้าอบรมมีแรงบันดาลใจ มีกำลังใจและมีเป้าหมายในการทำงาน การนำเสนอในการขายและมีความเชื่อมั่น และศรัทธาในตนเอง อีกทั้งสินค้าและบริการที่ทำรวมถึงองค์กร

5 ผู้เข้าอบรมอยากออกไปใช้เทคนิคการนำเสนอและการขายการขายเชิงที่ปรึกษา เพื่อสรรค์สร้างผลงาน สร้างรายได้จากการขาย อย่างก้าวกระโดด

รูปแบบการอบรม

การฝึกอบรมมีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความเข้าใจได้โดยง่าย เพลิดเพลิน โดยมีความลึกซึ้งเพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจ ขอมรับ และนำไปปฏิบัติตาม อีกทั้งตรงตามเป้าหมายที่ทางองค์กรได้กำหนดไว้

1. การบรรยายแบบผู้อบรมมีส่วนร่วม Participative Technique
2. ฝึกปฏิบัติทีละขั้นตอนและแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับท่านอื่นๆ (Work Shop)
3. แสดงการสาธิตจำลองให้เกิดการพัฒนา (Adult Learning Approach Role Playing)
4. ฝึกปฏิบัติพัฒนาร่างกายและจิตใจ เพื่อเสริมบุคลิกภาพภายนอก และภายใน
5. สื่อมัลติมีเดีย

ระยะเวลาในการดำเนินการ

เพื่อให้ครอบคลุม ถึงเนื้อหา สาระของเนื้อหาทางวิชาการ และ การปฏิบัติการ (Workshop) ระยะเวลาในการอบรม 2 วันเต็ม

