



## Course outline

### 32 อุปนิสัยมัดใจลูกค้าของยอดนักขายมืออาชีพ

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ ไพรัช วันสบัติไพศาล

Sale/Service/Management Consultant

“หากคุณมีอุปนิสัยของยอดนักขาย เส้นทางแห่งความสำเร็จก็รอคุณอยู่”

#### หลักการ/แนวความคิด

- การจะมัดใจลูกค้าให้อยู่หมัดและให้ลูกค้าต้องการจะซื้อสินค้าและบริการจากเราไปตลอด เป็นปัญหาที่นักขายหลายคนประสบอยู่ เพราะเป็นสิ่งที่ทำได้ไม่ง่ายเลย หากแต่ปัญหานี้สามารถปรับแก้ไขได้ด้วยเรื่องของอุปนิสัยที่นักขายจะต้องปรับเปลี่ยนและสร้างมันขึ้นมาใหม่
  - อุปนิสัยที่จะมัดใจลูกค้า ของยอดนักขายเป็นสิ่งจำเป็นที่ ต้องมี หากต้องการที่จะก้าวไปสู่การเป็นนักขายมือทอง อุปนิสัยเป็นสิ่งที่สร้างได้หากเรียนรู้และเข้าใจถึงผลลัพธ์ที่จะเกิดจากการฝึกฝนปฏิบัติเป็นประจำทุกวันจนกลายเป็นอุปนิสัยที่จะช่วยให้พิชิตใจลูกค้าได้
  - ผู้เข้ารับการอบรม จะได้เรียนรู้การสร้างอุปนิสัย แนวคิด ทักษะ และเทคนิคต่างๆ ของการเป็นยอดนักขายด้วยการบ่มเพาะอุปนิสัยที่ถูกต้องต่องานขาย พร้อมช่วยวิเคราะห์และพัฒนาความสามารถในด้านงานขายให้ประสบผลสำเร็จสูงสุด
- “รากฐานของนักขายมืออาชีพ คือการสร้างอุปนิสัยในการขายอย่างถูกต้อง”

#### วัตถุประสงค์

- เรียนรู้การสร้างอุปนิสัยทางการขายที่ถูกต้อง เพื่อมัดใจลูกค้าของยอดนักขาย
- เรียนรู้อุปนิสัยและทัศนคติเชิงรุก เพื่อการขายและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า
- เรียนรู้และเข้าใจถึงแก่นแท้ของนักขายในระดับมืออาชีพ

## เนื้อหาหลักสูตร

- ★ มุมมองของนักขายมืออาชีพและนักขายทั่วไป
- ★ แนวคิดของนักขายมืออาชีพ
- ★ 32 อุปนิสัยมัดใจลูกค้าที่สร้างได้
- ★ 20 วินาทีของการสร้างมิตรกับลูกค้า
- ★ ทักษะการตั้งเป้าหมายของนักขายมืออาชีพ
- ★ ทักษะการประสานงาน
- ★ ทักษะการสร้างสัมพันธ์
- ★ ทักษะการบริหารงานขายและบริหารลูกค้า
- ★ ทักษะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับงานขาย
- ★ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- ★ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
  - ให้อาชีพการขายในแต่ละลักษณะ
  - นำเสนองานขายด้วยการผสมอุปนิสัยของนักขาย
  - ผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร ร่วมกันวิเคราะห์ความสำเร็จของแต่ละกลุ่มที่นำเสนอ
  - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
- ★ สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
- ★ ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

## วิธีการ (ทฤษฎี 30% ปฏิบัติ 70%)

- ✓ การบรรยาย – สาธิต – ประสบการณ์
- ✓ เน้นให้มีส่วนร่วมคิดวิเคราะห์ เพื่อดึงศักยภาพของผู้เข้ารับการอบรมออกมา
- ✓ ระดมสมอง – กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ – เกมส์สอดแทรก – การแสดงบทบาทสมมติ

## ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ หัวหน้างาน
- ✓ พนักงาน

