



## Course outline

### ทัศนคติเชิงบวกกับงานขาย

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ ไพรัช วนัสบดีไพศาล

Sale/Service/Management Consultant

“แค่มีทัศนคติเชิงบวก งานขายก็เป็นเรื่อง ซิลๆ”

#### หลักการ/แนวความคิด

- จะทำให้งานขายเป็นเรื่องที่ง่าย ไม่ ต้องยุ่งยาก ไม่ต้องลำบาก ไม่ต้องท้อแท้ใจ แล้วยังขายได้ประสบความสำเร็จ นักขายจำเป็นต้องมีพื้นฐานหนึ่งซึ่งเป็นต้นทุนหลักที่จะทำให้งานขายนั้นๆยังสามารถดำเนินก้าวหน้าต่อ ยอดขึ้นเป็นลำดับต่อไปได้ นั่นก็คือ การมีทัศนคติเชิงบวก ทัศนคติเกี่ยวกับงานขาย เป็นเรื่องที่ต้องมาทำความเข้าใจกันอย่างลึกซึ้ง เพื่อให้เข้าใจถึงต้นทุนพื้นฐานนี้ที่ตัวเองมี และต้องมีให้มากขึ้นเรื่อยๆด้วย การมีทัศนคติที่ดีกับงานขายไม่ใช่การหลอกตนเองว่างานขายมันดีอย่างนั้นดีอย่างนี้ เพื่อให้ตนเองสบายใจในเบื้องต้น แล้วก็มากลุ่มใจในตอนท้าย แต่การมีทัศนคติที่ดีกับงานขายจะช่วยให้ทราบว่า หลายต่อหลายครั้งที่งานขายไม่ประสบความสำเร็จ เกิดจากการที่ตนเองคิดเอง ตัดสินใจเอง สรุปเอง ไปแล้วแทบทั้งสิ้น ซึ่งจริงๆลูกค้าอาจจะไม่ได้คิดอย่างที่เราคิดก็เป็นได้
- ดังนั้น ทัศนคติเชิงบวกจึงเป็นต้นทุนที่นักขายทุกคนต้องมี และต้องเรียนรู้ด้วยว่า ทัศนคติสร้างได้ สร้างอย่างมีความสุข ไม่ใช่การเสแสร้งสร้าง เมื่อสร้างทัศนคติเชิงบวกให้มีความสุขได้ ผลที่ตามมาก็คือ ความรู้ ความเข้าใจ ความสุขต่องาน จะทำให้นักขายที่ได้สร้างต้นทุนนี้ประสบความสำเร็จในเนื้องานขาย ชนิดที่เรียกว่า ไม่ต้องขายก็ขายได้ ไม่ต้องขายให้ลำบากก็ขายได้ ไม่ต้องดิ้นรนก็ขายได้ ขายกันแบบสบายๆ เพราะเมื่อไรก็ตามที่นักขายสามารถสร้างต้นทุน ทางความคิด (ทัศนคติ) ได้ เมื่อนั้นก็ไม่มีอะไรที่จะเป็นอุปสรรคสำหรับงานขายได้อีก เพราะต้นทุนทางความคิดที่เข้าใจและมองเห็น ปัญหา จะช่วยแปรเปลี่ยนสิ่งเหล่านั้นให้กลายเป็นความสำเร็จได้ด้วยทัศนคติเชิงบวก

- ➔ ผู้เข้ารับการอบรม จะได้เรียนรู้ทักษะและเทคนิคต่างๆ รวมถึงวิธีคิดที่มีต่องานขาย พร้อมช่วยวิเคราะห์และพัฒนาความสามารถในด้านงานขาย ด้วยการเสริมต้นทุนทางความคิดเข้าไป
- “แค่มีทัศนคติเชิงบวก งานขายก็เป็นเรื่อง ซิลๆ”

## วัตถุประสงค์

- เพื่อสร้างแนวความคิดต่องานขายด้วยต้นทุนทางความคิด
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมองเห็นประโยชน์ของการมีทัศนคติเชิงบวก
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเกิดแรงบันดาลใจและช่วยส่งผลลัพธ์ที่ดีต่องานขาย
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถพัฒนาตนเองให้งานขายเป็นงานแห่งความสุข

## เนื้อหาหลักสูตร

- ★ เรียนรู้และเข้าใจตนเอง
- ★ เรียนรู้และเข้าใจผู้อื่น
- ★ เรียนรู้และเข้าใจในธรรมชาติของงานขาย
- ★ ทัศนคติในการมอง โลก มองตนเอง มองผู้อื่น
- ★ ทำไมต้องสร้างต้นทุนทางความคิด
- ★ เทคนิคการตรวจจับทัศนคติเชิงลบ
- ★ เทคนิคการปรับเปลี่ยนทัศนคติเชิงลบไปเป็นเชิงบวก
- ★ ทัศนคติที่ดีต่อการร่วมกันทำงานเป็นทีม
- ★ แนวคิดดีๆต่อการแก้ปัญหาความขัดแย้งในงานขาย
- ★ องค์กรแห่งความสุข สร้างได้ด้วยทัศนคติเชิงบวก
- ★ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- ★ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
  - ให้โจทย์เกี่ยวกับการใช้ทัศนคติในสถานการณ์ต่างๆ
  - วิเคราะห์อย่างละเอียดถึงทัศนคติที่เกิดขึ้น
  - นำเสนอถึงปัญหาของทัศนคติเชิงลบ และการปรับใช้ทัศนคติในแนวทางที่ถูกต้อง
  - ผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร ร่วมกันวิเคราะห์ความสำเร็จของแต่ละกลุ่มที่นำเสนอ
  - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
- ★ สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
- ★ ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

## วิธีการ (ทฤษฎี 30% ปฏิบัติ 70%)

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

## สไตล์การสอนของวิทยากร

- ✓ Psychology for motivated thinking (การใช้จิตวิทยาเพื่อกระตุ้นความคิด)
- ✓ Training interactive for leverage the real performance (การฝึกอบรมเชิงโต้ตอบสำหรับการใช้ประโยชน์จากการปฏิบัติจริง)
- ✓ Psychology (จิตวิทยา) และ Interactive (เชิงโต้ตอบ)  
คือการนำจิตวิทยามาใช้ร่วมในการฝึกอบรม และกระตุ้นความคิดของผู้เรียนอยู่ตลอดในเชิงโต้ตอบแบบอินเตอร์แอคทีฟ

## ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ หัวหน้างาน
- ✓ พนักงาน

