



## Course outline

### ปลุกยักษ์พิชิตการขาย

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ ไพรัช วนัสบดีไพศาล

Sale/Service/Management Consultant

### “ปลุกยักษ์แห่งการขายในตัวคุณให้ตื่นขึ้นมาซะ”

#### หลักการ/แนวความคิด

- การที่จะขายให้ได้ผลสำเร็จนั้น หลายหลายเรื่องราวก็อาจที่จะทำให้คุณต้องหยุด หรือชะลออยู่กับที่ เพราะสิ่งที่ทำให้คุณไปต่อไม่ได้ นั่นก็คือ คุณ ขาดพลังในการขาย ไปแล้วนั่นเอง การขายจำเป็นที่จะต้องพลังที่มากพอสมควร เพราะนี่คือ พลังที่มาจากแรงผลักดันภายในที่พนักงานขายทุกคนต้องมี เพียงแต่พนักงานขายต้องรู้วิธีที่จะปลุกพลังในตัวของตนเองให้ลุกขึ้นมาทำสิ่งที่แม้ตนเองก็ไม่คาดคิดว่าจะทำได้
- แรงผลักดันจากภายในที่มากพอจะผลักดันคุณให้ลุกขึ้นก้าวไปสู่เป้าหมาย แห่งการขาย ที่ต้องการได้ นั้น คุณต้องมีเรี่ยวแรงคุณตั้งยักษ์แฝงอยู่ในคอยผลักดัน เมื่อนั้นแล้ว จะมีอะไรที่ตนเอง จะทำไม่ได้ อีกเล่า
- หลักสูตรปลุกยักษ์พิชิตการขายจะช่วยให้พนักงานขายได้เรียนรู้เทคนิคเคล็ดลับต่างๆ ในการปลุกยักษ์ในตัวของตนเองให้ตื่นขึ้นมาเพื่อพิชิตทุกการขาย “ปลุกยักษ์แห่งการขายในตัวคุณให้ตื่นขึ้นมาซะ”

#### วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้รู้จักพลังแฝงแห่งการขายที่มีอยู่ภายใน
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้เทคนิควิธีการปลุกพลังการขาย
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์พิชิตการขายให้ประสบผลสำเร็จ

## เนื้อหาหลักสูตร

- ★ ปัญหาที่เกิดขึ้นนักขาย
- ★ เรียนรู้และยอมรับกับวงจรของการขาย
- ★ เรียนรู้ศักยภาพนักขายของตนเอง ทั้งภายในและภายนอก
- ★ ปลุกยักษ์แห่งการขายในตัวคุณให้ตื่นขึ้นมาซะ
- ★ เชื้อสิ!!! คุณขายได้
- ★ เทคนิคการปรับเปลี่ยนความคิดต่อการขาย
- ★ บุคลิกภาพเสริมศักยภาพการขายของคุณ
- ★ กลยุทธ์การบริหารลูกค้าด้วย CRM
- ★ รู้เขา-รู้เรา วางแผนการขายแบบครบวงจร
- ★ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- ★ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
  - ให้โจทย์การสร้างพลังที่มาจากภายในสู่ถึงภายนอก
  - ปรับกระบวนการสร้างพลังให้การขายประสบผลสำเร็จ
  - ผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร ร่วมกันวิเคราะห์ความสำเร็จของแต่ละกลุ่มที่นำเสนอ
  - วิทยากรชี้จุดที่ควรปรับปรุง
  - 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

