



## Course outline

### บุคลิกภาพของผู้เข้ารับการอบรมขายระดับมืออาชีพ

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ ไพรัช วนัสบดีไพศาล

Sale/Service/Management Consultant

**“จะยกระดับความเป็นมืออาชีพของผู้เข้ารับการอบรมขาย บุคลิกภาพช่วยให้คุณได้”**

#### หลักการ/แนวความคิด

- First Impression ความประทับใจตั้งแต่แรกพบ คำๆนี้ใช้ได้กับทุกสถานการณ์ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องใดก็ตาม และหากเป็นเรื่องของการทำธุรกิจ การพบปะกับลูกค้าของ พนักงานขายในครั้งแรกที่พบ ยังมีส่วนสำคัญอย่างมากต่อกระบวนการตัดสินใจทางธุรกิจในลำดับถัดไปที่จะเกิดขึ้น นั่นก็คือการเริ่มต้นการขาย บุคลิกภาพของ พนักงานขายนั้น ไม่ว่าจะเป็นการพบปะกับลูกค้าครั้งแรกหรือครั้งใดก็ตาม ย่อมต้องสร้างความประทับใจตราตรึงให้กับลูกค้าไว้เสมอ เพราะความประทับใจช่วยสร้าง ความทรงจำที่ดี สร้างความรู้สึกที่ดี สร้างสัมพันธ์ที่ดีให้เกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็ว
- ความสำเร็จต่องานขายของ พนักงานขายนั้น ส่วนหนึ่งเกิดมาจากเรื่องของบุคลิก ภาพ ท่าทางการแสดงออกทุกอย่าง การเดิน การนั่ง การยืน การแต่งกายอย่างเหมาะสม รวมไปถึงขั้นตอนการพูดจา พิศนาคติที่ดี การถามและตอบคำถามอย่างน่าฟังน่าตอบช่วยสร้างโอกาสอันดีหลายประการให้กับตัวของพนักงานขาย และส่งผลต่อความสำเร็จให้กับงานขาย
- พนักงานขายจำเป็นต้องปรับเรื่องของบุคลิกภาพให้ได้ในระดับมืออาชีพ เพราะบุคลิกภาพที่ดีและน่าเชื่อถือ จากการที่ลูกค้าได้พบปะกับพนักงานขายในครั้งแรกและครั้งต่อไป บุคลิกภาพ ที่ดีจะช่วยให้การขายประสบความสำเร็จไปแล้วกว่าครึ่ง เนื่องด้วยการพบปะกันครั้งแรก ลูกค้าจะไม่ทราบว่าเป็นพนักงานขายท่านนี้มีความเป็นมาที่น่าเชื่อถือเพียงไร แต่บุคลิก ภาพจะช่วยสร้างความประทับใจและความน่าเชื่อถือต่อสายตาลูกค้าที่มองเห็น ดังนั้น  
“บุคลิกภาพที่ดี ย่อมมีชัยไปกว่าครึ่ง”

## วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้รู้ถึงความสำคัญเกี่ยวกับบุคลิกภาพต่องานขาย
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ปรับทัศนคติที่ดีต่อลูกค้าและการพัฒนาตัวเอง
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้ทักษะทั้งหมดเกี่ยวกับบุคลิกภาพที่ผู้เข้ารับการอบรมขายต้องมี
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ก้าวไปสู่การเป็นนักขายระดับมืออาชีพ

## เนื้อหาหลักสูตร

- ★ เรียนรู้ความหมายและความสำคัญของการพัฒนาบุคลิกภาพ
- ★ เรียนรู้การนำศักยภาพภายในของพนักงานขายออกมาเพื่อสร้างเสริมบุคลิกที่ดีต่องานขาย
- ★ ขั้นตอนการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขาย
- ★ การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก
  - กริยาท่าทางท่วงท่าต่างๆ การยืน การเดิน การนั่ง สีหน้า แววตาท่าทางประกอบ
  - การแต่งกายและเครื่องประดับ
  - การดูแลร่างกาย การดูแลผิวพรรณ การแต่งทรงผม การแต่งหน้า
  - การดูแลน้ำเสียง
- ★ การพัฒนาบุคลิกภาพภายใน
  - การมีทัศนคติที่ดี มองโลกในด้านบวก
  - การสื่อสารอย่างสร้างสรรค์
  - การปรับอารมณ์และความรู้สึกภายใน เพื่อสร้างพลังต่องานขาย
  - การปรับกรอบความคิดให้สอดคล้องต่องานขาย เพื่อสร้างประสิทธิผลที่ดีให้กับงานขาย
- ★ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
  - ให้โจทย์แสดงบทบาทเข้าพบลูกค้าในสถานการณ์ที่แตกต่าง
  - กลุ่มอื่นๆที่เหลือ วิเคราะห์บุคลิกภาพภายนอก/ภายใน
  - แต่ละกลุ่มให้คะแนนและแสดงข้อคิดเห็น
  - วิทยากรชี้จุดที่ควรปรับปรุง
  - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
- ★ มารยาททางสังคม
  - การแนะนำตัวเมื่อแรกพบ
  - การตรวจสอบสถานการณ์ก่อนเข้าเรื่องเกี่ยวกับการขาย

- การพูดคุยในเรื่องทั่วไป
  - การนำเสนองานขาย
  - การวิเคราะห์บุคลิกภาพของลูกค้า
  - การให้และรับสิ่งของ
  - การรับประทานอาหาร
  - การพบปะโดยบังเอิญ / การพบโดยการนัดหมาย
- ★ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
  - ★ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
    - ร่วมกิจกรรมความคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพในรูปแบบต่างๆ
    - แต่ละกลุ่มให้คะแนนและแสดงข้อคิดเห็น
    - 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

