



Course outline

หลักสูตร ปลูกพลังนักขายในตัวคุณ เพื่อการขายที่เป็นเลิศ

The power of Inspiration for Sale Excellence (Tele sales)

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ประเสริฐ สุขไพญ์กุล

วัตถุประสงค์

- ◆ เพื่อให้ผู้รับการอบรมเกิดความรู้ความเข้าใจในเส้นทางของนักขายอย่างถูกต้อง
- ◆ เพื่อให้เกิดความเข้าใจในสายอาชีพการขายแบบมีขั้นตอน
- ◆ เพื่อให้ผู้รับการอบรมมีทัศนคติการขายอันดีเพื่อส่งเสริมการเปิดใจสู่การเปิดการขายที่สมบูรณ์
- ◆ เพื่อให้ผู้รับการอบรมได้มีทักษะทางการขายขั้นพื้นฐานและสามารถพัฒนาได้ด้วยตนเอง
- ◆ เพื่อเป็นการฝึกทักษะและเทคนิคทางการขายให้เกิดความชำนาญและนำไปประยุกต์ใช้ได้ในชีวิตจริง

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันนี้การเรียนรู้ด้านการขายมักเป็นไปในลักษณะที่สอนท่องหรือไม่ได้เป็นไปตามขั้นตอนอย่างถูกต้องทำให้แนวคิดนักขายในปัจจุบันไม่มีความลึกซึ้งถึงพื้นฐานด้านการขาย อีกทั้งบางคนยังมีความรู้สึกที่ไม่ดีกับทักษะการขายเพียงเพราะว่าได้รับแนวคิดและหลักการปฏิบัติไม่ถูกต้องนั่นเอง เช่น บางคนบอกขายไม่เป็น ทั้งๆ ที่ไม่เคยลอง นั่นก็แสดงว่าทัศนคติและความเข้าใจของการขายนั้นไม่ได้ถูกถ่ายทอดอย่างถูกต้อง หากพนักงานหรือบุคคลใดเข้าใจถึงวิธีการขายอย่างถ่องแท้เมื่อนั้นการสร้างยอดขายก็ไม่ใช่ว่าเรื่องยาก เพราะการสร้างยอดขายเริ่มจากทัศนคติว่านักขายรักที่จะขายหรือไม่ การขายหากมองอีกแง่มุมหนึ่งก็คือ การสร้างความสัมพันธ์จนเกิดการซื้อขายนั่นเอง นักขายในปัจจุบันนี้ไม่ใช่มีแต่เพียงประสบการณ์ถึงจะเก่ง แต่นักขายที่เก่งต้องรู้จักวางแผนและหลอมรวมทักษะต่างๆ ทุกด้านด้วยแนวคิดที่จะสร้างความน่าสนใจกระตุ้นการขายได้ทุกขั้นตอนอีกด้วย

ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงเป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งที่องค์กรสามารถจะนำไปปฏิบัติได้ โดยยึดถือแนวทางในการเพิ่มศักยภาพพนักงานขายให้ถูกต้อง และถ้าหากองค์กรสามารถที่จะจัดทำหลักสูตร ปลูกพลังนักขายในตัวคุณ เพื่อการขายที่เป็นเลิศ ด้วยความมุ่งมั่นพนักงานขายที่มีแต่ความคิดจะพึงองค์กรก็จะหมดไปทำให้พนักงานขายที่อยู่กับองค์กรสามารถพัฒนาตนเองได้อย่างอิสระและสามารถตอบโจทย์ทุกรูปแบบของลูกค้าได้ทุกข้อ

รายละเอียดการอบรม

- “ขาย คือ เส้นทางการสร้างโอกาสของผู้ที่ฝ่าฝืนความล้มเหลว ”
 - ขายมีพื้นฐานอย่างไร ทำไมทุกคนทำยอดขายได้ไม่เท่ากัน
 - กิจกรรม ทดสอบการขายจริง เรียนรู้ผ่านทักษะการขายจริง
- ขจัดความเชื่อที่ผิดๆ เพื่อเส้นทางการขายที่ถูกต้อง
 - ทักษะคิดและหลักการที่ถูกต้องต่องานขาย
 - เรียนรู้ตัวเอง: บุคลิกภาพ, นิสัยและทัศนคติ อะไรที่ควรขจัด ก่อนขายสินค้าควรขายตนเองก่อน
 - กิจกรรม วิเคราะห์ตนเองเพื่อสร้างพลัง
 - ทักษะคิดที่ลบ ควรจะกำจัดทิ้ง ด้วยเทคนิคคิดบวกเชิงสร้างสรรค์ เพื่อปลุกนักขายในตัวคุณ
 - หลักการที่สร้างความสำเร็จในงานขาย
 - กิจกรรม พัฒนาทักษะงานขายด้วยเทคนิคสร้างเส้นทางการขาย
- การขายต้องรู้จักหาจุดเด่นหรือสร้างจุดเด่น
 - การสร้างความเชื่อมโยงในระหว่างการขาย
 - จัดข้อข้องใจในระหว่างตัดสินใจ
- วางแผนการขายอย่างไรให้ได้เป้า
 - ทำไมต้องวางแผนการขาย
 - การวางแผนการขายและตัวชี้วัดเพื่อความสำเร็จที่เป็นได้จริง
 - กิจกรรม ทดสอบการวางแผนการขายจาก Case Study

รูปแบบการอบรม	บรรยาย 40 %	ปฏิบัติ 60 %
	ใช้การถ่ายทอดแบบ Two way communication	
หลักสูตรใช้เวลาเรียน	2 วัน ต่อ 1 รุ่น	
จำนวนผู้เข้าอบรม	30	