



Course outline

หลักสูตร ยิ่งใหญ่ด้วยพลังใจแห่งการขาย

(Sales Successful in my mind)

(หลักสูตร 1 วัน)

อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

วิทยากร (Lecture) , วิทยากรที่ปรึกษา (Process Consultant)

กระบวนการ (Facilitator) , ครูฝึก (Trainer) , ผู้ฝึกสอน (Coach)

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรม

- เป็นการเพิ่มกำลังใจในการทำงานให้กับพนักงานขายที่อยู่ที่เดิมเป็นระยะเวลานานๆ จนขาดพลังในการคิดอย่างสร้างสรรค์
- เป็นการสร้างความมั่นใจในงานขายที่ทำให้เกิดความกล้าในการนำเสนอต่องานขาย
- เป็นการพัฒนาทางความคิดให้เกิดการต่อยอดในการจัดการกับปัญหา
- เป็นการเสริมสร้างประสิทธิภาพในด้านการแก้ไขปัญหาผ่านทางการคิดด้วยสมองที่มีพลัง
- เป็นการสร้างแรงกระตุ้นผ่านความคิดตนเองให้ทีมเกิดความรู้สึกในการเรียนรู้ร่วมกันไปด้วย

เนื้อหาของหลักสูตร (Course Outline)

- ความซ้ำซากจำเจในรูปแบบการขายที่เกิดขึ้นทุกวัน

- อะไรบ้างที่ซ้ำซาก
- หยุคความน่าเบื่อได้ด้วย.....

การขายในปัจจุบันเกิดความน่าเบื่อหน่ายด้วยรูปแบบเดิมๆ ที่ลูกค้าหลายคนเห็นแล้วต้องส่ายหน้า ทำให้หลายครั้งลูกค้าเกิดความคิดอยากลองเจ้าใหม่ เรื่องนี้จึงถือได้ว่าเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นกับองค์กรแทบทุกที่ นักขายจะจัดการกับปัญหานี้ได้อย่างไรเพื่อให้ลูกค้าไม่เบื่อหน่าย

- กำลังใจและพลังใจต่อการขาย อาหารจำเป็นของสมองและหัวใจ

- เหตุผลที่หัวใจก็ต้องการอาหาร
- เรียนรู้เทคนิคในการสร้างปรัชญาให้กับตนเอง

การขายไม่ใช่เรื่องที่ใครคิดจะขายๆ ก็ขายได้ เพราะสิ่งบั่นทอนกำลังใจคือคำว่าปฏิเสธของลูกค้าที่จะเกิดขึ้นในชีวิตของนักขายอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ นักขายเปรียบเสมือนถูกน้ำกรดกัดที่หัวใจทุกครั้งที่เราปฏิเสธ นักขายจึงต้องทานอาหารเสริม เพราะสิ่งขับเคลื่อนให้การขายมีพลัง คือ กำลังใจให้ตนเอง

➤ ความคิดที่ดีต้องเกิดจากการสร้างไม่ใช่แค่การทำซ้ำ

- “จินตนาการสำคัญกว่าความรู้”
- ขายต่างกัน (เรียนรู้เศรษฐกรขายในแบบต่างๆ)

การสร้างความคิดที่ดีต่อการขายของตนเองถือว่าเป็นจุดเริ่มต้นที่จะสร้างสรรค์รูปแบบทางการขายที่ไม่เหมือนใคร ทำไม่ต้องขายเหมือนคนอื่นทั้งๆ ที่เราไม่ใช่คนคนเดียวกัน จินตนาการทางการคิดจึงเป็นกุญแจสำคัญในการที่จะทำให้คุณขายได้แบบไม่เหมือนใครเลย

➤ ความรักในอาชีพ จุดเปลี่ยนทางบุคลิกภาพที่ดียิ่งขึ้น

- บุคลิกภาพไม่ได้มีดีแค่ การแต่งกายและภาษาพูดเท่านั้น

“ความหลงใหล” นักขายหลายคนมองข้ามคำนี้ไปอย่างน่าตาเฉย ถึงนักขายในยุคปัจจุบันจะผ่านการอบรมมากมายสักเพียงใด ก็ไม่สามารถที่จะแสดงออกถึงความรู้สึกหลงใหลต่ออาชีพได้เลย เพราะนักขายลืมนักจะนำเสนอด้วยท่าทางที่ผ่านการอบรมมาเปรียบเสมือนการปรุงแต่งทางการขาย ซึ่งไม่ได้ออกมาจากใจที่รัก และชอบต่องานนี้ มีคนมักกล่าวเสมอว่าที่ สตีฟ จ๊อบ ประสบความสำเร็จในงานของตนเอง เพราะ สตีฟ จ๊อบ เป็นผู้สร้างสรรค์ผลงานเพราะความหลงใหลอย่างแท้จริงและคุณก็หลงใหลไปกับมันได้เพียงแค่งั้นผม

➤ ความหลงใหลในอาชีพสร้างการนำเสนอที่น่าจดจำ

- นำความหลงใหลมาสู่ความภูมิใจที่ทำให้คนอื่นรู้สึกได้
- ทะลุกำแพงกระจัดด้วยความกล้า

เมื่อคุณเข้าใจถึงความหลงใหลในอาชีพคุณก็จะสร้างเส้นทางการจดจำในแบบของคุณเอง ดังนั้นความหลงใหลจะทำให้คุณคิดยาวถึงอนาคตเปรียบเสมือนได้ไฟส่องทางในความมืดไม่ใช่เพียงแค่คุณที่เห็นทางออก เพราะสิ่งเหล่านี้จึงทำให้คนรอบข้างต่างรู้สึกถึงมันด้วย

➤ 5 ขั้นตอนเปลี่ยนคุณให้กลายเป็นนักขายที่มีพลัง

- 5 ขั้นตอนสร้างยอดมนุษย์นักขาย

ถ้าการอบรมให้คุณแต่ทฤษฎีแล้วมันจะมีประโยชน์อะไร จะดีแค่ไหนถ้าคุณจะนำ 5 ขั้นตอนสู่ยอดมนุษย์ไปใช้ในชีวิตจริงของคุณได้ แล้วคุณจะเข้าใจว่า คำว่ายอดมนุษย์มีไว้เพื่อคุณ

➤ ขายได้เป่าด้วย “ความคิด อารมณ์ จังหวะของหัวใจ”

- ความคิด อารมณ์ จังหวะของหัวใจ

ไม่เคยมีใครมาบอกคุณว่าการขายให้ได้เป่ามีองค์ประกอบอะไรบ้าง แต่วันนี้ผมจะบอกคุณและมีเพียงคุณเท่านั้นที่ควรได้ฟัง

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

พนักงานทุกระดับ

จำนวนผู้เข้าอบรม

30 คน