



Course outline

หลักสูตร ทักษะการเตรียมความพร้อมสู่เส้นทางนักขาย

(หลักสูตร 2 วัน)

อาจารย์ประเสริฐ สุขไพญญ์กุล

วิทยากร (Lecture) , วิทยากรที่ปรึกษา (Process Consultant)

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

หลักการ/แนวความคิด

ในปัจจุบันนี้การแข่งขันทวีความยากลำบากอย่างรุนแรง ไม่ว่าจะเป็นลูกค้ามีพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปก็ดี การแข่งขันกันในเรื่องชื่อเสียงของแบรนด์ก็ดี ส่วนลด ของแถมก็ดี การแข่งขันกันอย่างรุนแรงนี้ส่งผลทำให้นักขายเกิดการลาออกเพื่อไปหาองค์กรที่ให้ความสะดวกสบายในเรื่องการตลาด เช่น สนับสนุน โปรโมชัน มีการทำการตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดสถานะขายคล่อง ปัญหาการขาดแคลนพนักงานขายจึงเกิดขึ้น ซึ่งองค์กรก็ไม่สามารถที่จะรับคนมีประสบการณ์มาทำงานอย่างเดียวได้ เหตุเพราะบางครั้งพนักงานขายก็จะเรียกเงินเดือนสูงจนองค์กรไม่สามารถรับไหว

ดังนั้นหลักสูตรนี้จึงเป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งที่องค์กรจะนำไปปฏิบัติ โดยยึดถือแนวทางรับพนักงานที่ไม่มีประสบการณ์ทางด้านการขายให้เกิดการเรียนรู้ในเรื่องอาชีพการขาย ปัญหาการขาดแคลนบุคลากรการขายที่มีคุณภาพก็จะหมดลง หากองค์กรสามารถที่จะจัดทำหลักสูตรมาตรฐานในการฝึกเตรียมพร้อมผู้งานขายได้ ปัญหาการลดลงของจำนวนพนักงานขายจะน้อยลง และจะทำให้องค์กรสามารถที่จะคัดเลือกบุคลากรที่มีคุณภาพด้วยระบบขององค์กรเองตลอดไป

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรม

- เพื่อให้ผู้รับการอบรมเกิดความรู้ความเข้าใจในอาชีพนักขายอย่างถ่องแท้
- เพื่อให้เกิดแรงบันดาลใจในการฝ่าฟันอุปสรรคในการขายยุคปัจจุบันที่การเข้าถึงลูกค้าเป็นเรื่องยาก
- เพื่อให้ผู้รับการอบรมได้มีทักษะทางการขายขั้นพื้นฐานและสามารถพัฒนาได้ด้วยตนเอง
- เพื่อเป็นการฝึกทักษะและเทคนิคทางการขายให้เกิดความชำนาญและนำไปประยุกต์ใช้ได้ในชีวิตจริง

เนื้อหาของหลักสูตร (Course Outline)

DAY 1

- **อาชีพการขายแก่นแท้คืออะไร**
 - การขายในแต่ละยุคสมัย
 - ลำดับขั้นของการจับการขายครั้งแรก
 - คำว่า ปฏิเสธ และความเป็นจริงที่ต้องเผชิญ
 - กิจกรรม ทดสอบการขาย
- **เข้าใจคำว่า "ลูกค้า"**
 - วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าถึงการซื้อ
 - เรียนรู้การสร้างความต้องการให้เกิดขึ้นภายในใจของลูกค้า
 - กิจกรรมวิเคราะห์การกระตุ้นทางความรู้สึกผ่านคลิปวิดีโอ
- **การขายต้องมีกระบวนการ**
 - 7 Step Sales Process
 - สร้างบุคลิกภาพให้เกิดการยอมรับได้ภายใน 4 นาที
 - การพัฒนาตนเองในชีวิตการขาย
 - กิจกรรม 7 Step Sales Process
- **เวทย์มนตร์ในการขาย**
 - แนวคิดสร้างชีวิตและเส้นทางการขาย
 - เปลี่ยนอาชีพให้คุณเป็นนักขาย
 - กิจกรรมเปลี่ยนแนวคิดให้ทะลุกรอบ
- **เทคนิคนักขายในรูปแบบต่างๆ**
 - ขายอย่างที่ปรึกษา / กิจกรรม
 - ขายเชิงวิเคราะห์ / กิจกรรม
 - ขายอย่างโน้มน้าว / กิจกรรม

DAY 2

- **เรียนรู้การบริหารตนเองในชีวิตการขาย**
 - ก่อนขายต้องเตรียมอะไร
 - คำว่า ความแตกต่าง ที่นักขายทุกคนชอบพูดถึง
 - เราจะเข้าใจวิธีการสร้างการขายที่แตกต่างได้อย่างไร
- **การนำเสนอสินค้า**
 - การนำเสนอสินค้าให้ดูน่าสนใจ

- ฝึกทำทางการนำเสนออย่างมืออาชีพ
- กิจกรรมฝึกนำเสนออย่างมืออาชีพ
- **ทักษะการเจรจา 3 รูปแบบ**
 - 3 วิธีเจรจาอย่างไรให้โดนใจ
 - การเจรจาที่ไม่มีแพ้ ไม่มีชนะ
- **การปิดการขายและสร้างความรู้สึกที่ดี**
 - วิธีการปิดการขายอย่างมืออาชีพ
 - การติดตามและสร้างกลยุทธ์ความสัมพันธ์เพื่อซื้อซ้ำและบอกต่อ
 - การสร้างจุดจดจำเพื่อการบอกต่อ
- **“นักขาย” อาชีพแห่งความสำเร็จ**

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

พนักงานทุกระดับ

จำนวนผู้เข้าอบรม

30 คน