



Course outline หลักสูตร นักขายมืออาชีพ...หน่วยงานภาครัฐ (Professional sales for government)

(หลักสูตร 1 วัน)

อาจารย์สุณิชา ขอบชัย

โค้ชและที่ปรึกษา

นำเสนอการขายอย่างไร ? ให้ลูกค้าได้ประโยชน์ และได้รับคุณค่าสูงสุด

แนวความคิดของหลักสูตร

- ❖ พนักงานขายที่ประสบความสำเร็จนั้น มีหลักสำคัญในการทำงานขายคือ ขายคุณค่าของตนเอง คุณค่าขององค์กร คุณค่าของสินค้า ส่งมอบให้กับลูกค้าอย่างจริงจังและจริงใจ
- ❖ พนักงานขายที่มีความฝัน มักให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ เช่น เตรียมตัวเอง เตรียมข้อมูลสำคัญที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า ด้วยการศึกษาศัพท์กรรมและสอบถามด้วยการใช้คำถามและเล่าเรื่องที่ยากให้ลูกค้าได้ประโยชน์อย่างตั้งใจ
- ❖ พนักงานขายที่มีการเตรียมตัว ทำการบ้านเป็นอย่างดีนั้น ลูกค้าสามารถรับทราบได้จากการพูดคุย และผลงานที่ได้เตรียมงานร่วมกัน เช่น โจทย์ กระบวนการ และคำตอบที่สัมพันธ์กันอย่างลงตัว
- ❖ พนักงานขายที่ “รักงานขาย” จากใจจริงนั้น สามารถเอาชนะปัญหาและอุปสรรคได้ด้วย การลงมือทำตามแผนงานที่วางไว้อย่างมุ่งมั่น สร้างสรรค์แนวทางใหม่ในการพัฒนาสิ่งที่ดีกว่าทุกวัน
- ❖ พนักงานขายส่วนใหญ่มักตกหลุมความสบาย และหลงใหลกับเนยแข็งเดิมๆ เราสามารถสำรวจและกระตุ้นตัวเองให้เห็นความจริง ยอมรับ แต่ไม่ยอมแพ้ในทุกวันอย่างเป็นธรรมชาติด้วยตัวเอง
- ❖ ลูกค้ากลุ่มงานราชการ มีกระบวนการที่ซับซ้อน มีความท้าทาย ผลลัพธ์คือคำว่า “เราทำได้” เช่นกัน

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้พนักงานขาย “รักตัวเอง” เชื่อมั่นในศักยภาพของตนเองและนำออกมาใช้อย่างสร้างสรรค์
- เพื่อให้พนักงานขายค้นหาความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญกับกระบวนการขายที่ออกแบบใหม่
- เพื่อให้พนักงานขายมีความสุขในการพัฒนากระบวนการขายด้วยตนเองให้สามารถตอบโจทย์ลูกค้า
- เพื่อให้พนักงานขายมุ่งมั่น ฝันไกล ได้แนวทางใหม่กับทุกวัน

หัวข้อหลักของหลักสูตร

- 🌸 **ถามตัวเอง...**เกี่ยวกับอาชีพงานขายของตนเองในทุกวัน กับการเป็นนักขายหน่วยงานราชการ
 - ความหมายหรือนิยามงานขายของเราเป็นอย่างไร ?
 - เรารักและศรัทธาในงานขายมากเพียงใด ?
 - เรามีคุณค่าที่ลูกค้าชอบและต้องการคืออะไรบ้าง ?
 - เรากำลังเสนองานขาย : เราคิดอย่างไร ?
- 🌸 **กลยุทธ์สำคัญกับข้อมูลการขาย...**ที่เป็นปัจจัยหลักในการพิชิตยอดขายกับหน่วยงานราชการ
 - ศึกษาการแข่งขันทางธุรกิจในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
 - วิเคราะห์ขนาดของตลาดที่คาดหวัง
 - รู้จักตัวเองด้วย 7 P's ขององค์กรเรา
 - รู้จักลูกค้า หน่วยงาน กลุ่มเป้าหมายอย่างครบถ้วน เช่น โครงสร้างองค์กร ผู้ซื้อ ผู้ใช้ และผู้ตัดสินใจที่แท้จริง ฯลฯ
 - เป้าหมายในการนำเสนอสินค้าของเราและลูกค้าคาดหวัง
- 🌸 **หัวใจสำคัญกับกระบวนการขายหน่วยงานราชการ...**ที่ชัดเจนและแผนสำรอง
 - วางแผนการขายด้วยการยึดเป้าหมายเป็นสำคัญ (เวลา, ลูกค้า, สินค้า, ผู้ติดต่อระดับต่างๆ)
 - จำลองกับทีมงานก่อนลงสนามจริง
 - ลงมือทำตามแผนด้วยความพร้อม ...เชื่อว่าเราทำได้!
 - ประเมินสถานการณ์ทุกครั้งพร้อมบันทึกการเปลี่ยนแปลง
 - ปรับแผนสำรองให้เหมาะสมกับสถานการณ์อย่างสม่ำเสมอ
- 🌸 **เทคนิคการบริหารงานขายกลุ่มหน่วยงานราชการ...**อย่างเห็นผลมีประสิทธิภาพ
 - เตรียมตัวก่อนการขายด้วย 5 รู้ ขององค์กรอย่างแท้จริง
 - ทำคู่มือ จากการระดมสมองร่วมกัน เช่น ปัจจัยสำคัญของการตัดสินใจ, คำถามพบบ่อย 10 เรื่อง ฯลฯ
 - ค้นหาความต้องการของลูกค้าด้วยด้วยสคริป
 - ฝึกฝนด้วย “Role Playing”
 - บริหารงานขายด้วย “Sales Pipeline”
 - เพิ่มยอดขายด้วยการวิเคราะห์ลูกค้าอย่างใกล้ชิด พิชิตใจลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
- 🌸 **คุณสมบัติสำคัญ**ของนักขายงาน โครงการกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน
- 🌸 **เคล็ดลับสำคัญ**ของนักขายที่ประสบความสำเร็จ

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ พนักงานขาย
- ✓ เจ้าหน้าที่ธุรการฝ่ายขาย
- ✓ ผู้จัดการทีมงานขาย
- ✓ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการขายและการตลาด

แนวทางการอบรมของหลักสูตร

- ❁ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) เพื่อให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้ทันที เพราะได้ดำเนินการคิดร่วมกันระหว่างการฝึกอบรมแล้ว
- ❁ การฝึกอบรม มีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความสนุกสนานและเข้าใจง่าย
 - ▶ Adult Learning การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ที่มีประสบการณ์
 - ▶ Ice break การละลายพฤติกรรมด้วยการรู้จัก ชื่นชมตัวเอง
 - ▶ Sharing การบรรยายเพื่อการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
 - ▶ Work Shop การสร้างความเข้าใจด้วยตัวเอง
 - ▶ Coaching การให้มุมมอง ใช้คำถาม เพื่อดึงศักยภาพของท่าน
 - ▶ Role Playing การจำลองสถานการณ์ให้เห็น/ฝึกจริง
 - ▶ Goal การมีเป้าหมายร่วมกันในการเรียนรู้/พัฒนาทีมงาน
- ❁ กำหนดแนวทางเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรม นำความรู้ที่ได้รับไปฝึกฝนด้วยตัวเอง เพื่อให้เกิดการปฏิบัติซ้ำๆ จนกลายเป็นธรรมชาติ

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

- ❖ ภาพรวมของหลักสูตร
 - ทำให้รักสนุกกับงาน และทำงานด้วยใจรัก เพื่อตัวเอง
 - ทำให้ตระหนักถึงกระบวนการทำงานอย่างเชื่อมั่นด้วยตัวเอง
 - สร้างระบบการทำงานด้วยแนวความคิดของตัวเอง
 - เน้นการทำงานพื้นฐานให้ครบถ้วนด้วยตัวเอง
- ❖ ประเด็นที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันในคลาส
 - กระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ด้วยตัวเอง
 - กระตุ้นให้เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (อย่างไม่กังวล)
 - กระจุกด้วยกรณีศึกษาใกล้ตัวมาช่วยกัน Workshop
 - กระตุ้นให้เกิดการทำทายกับกระบวนการนำไปฝึกฝน เช่น การกล้าเขียนแผน กล้านำเสนอ กล้าปรึกษาหัวหน้า และกล้าลงมือทำ สำคัญสุดกล้ายอมรับผลของการกระทำ