



Course outline

หลักสูตรยกระดับนักขายหน่วยรถให้เป็นมืออาชีพตัวจริง

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์สุณิษา ขอบชัย

" มืออาชีพตัวจริง ینگฟังก์ เร่งพัฒนาความสัมพันธ์ และเพิ่มยอดขาย "

หลักการ/แนวความคิด

- * นักขายหน่วยรถมืออาชีพตัวจริงมิใช่กำหนดด้วยอายุงาน เพราะความสามารถและทักษะนั้นพัฒนา
กันได้อย่างไร้ขีดจำกัด ดังนั้นกลุ่มคนที่มีศักยภาพสูง มีเป้าหมายชัดเจน ย่อมสร้างการเติบโตได้ไม่
ยาก เพราะทุกองค์กรมีเส้นทาง การเติบโตไว้ชัดเจน ผู้บริหารพร้อมสนับสนุน คนดี คนเก่งให้อยู่และ
เติบโตไปกับองค์กรอย่างแน่นอน
- * การพัฒนามีหลายวิธี เช่น ลงงานจริง ปรึกษาผู้รู้ รับมอบหมายงานเพิ่ม รวมถึงการอบรมที่
องค์กรลงทุนให้เป็นประจำ ดังนั้นหลักสูตรนี้สามารถต่อยอดการเรียนรู้ และสร้างรูปแบบการพัฒนา
ให้กับทีมงานได้อย่างมีรูปแบบ ประกอบด้วย หลักการ เนื้อหา เหตุการณ์สมมติจากเรื่องจริง และการ
ประยุกต์ใช้ร่วมกันให้เห็นก่อนและหลังอบรม ด้วยการเลือกหยิบของผู้เรียนเอง เหมาะสมกับผู้เรียนที่
ต้องการพัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่องให้สอดคล้องกับองค์กร
- * ทักษะ และเทคนิคต่างๆ ที่มีความจำเป็นต้องทบทวน และเพิ่มเติมในการยกระดับความสามารถนั้น
ได้นำมารวบรวมเป็นเครื่องมือให้ผู้เรียนสนุกในการค้นคว้า เรียนรู้ ในสไตล์ที่ใช่ กับกลุ่มนักขาย
หน่วยรถที่ต้องการพิชิตเป้าหมายด้วยกลยุทธ์ที่เหนือชั้น

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เรียนพัฒนาความรู้ ทักษะ และเทคนิคเชื่อมโยงกับเป้าหมายตัวเอง
- เพื่อให้ผู้เรียนเสริมกระบวนการคิดในการวางแผนกลยุทธ์ให้เหนือชั้นมากขึ้น
- เพื่อให้ผู้เรียนสร้างหลักการและรูปแบบการเป็นนักขายหน่วยรถระดับมืออาชีพ
- เพื่อให้ผู้เรียนกล้าเปลี่ยนแปลงตัวเองพร้อมขยายพื้นที่แห่งความสำเร็จให้กว้างกว่าที่เป็น

หัวข้อหลักในการพัฒนานักขายหน่วยรถ

- ★ **สำรวจแนวคิดการยกระดับในเป็นนักขายหน่วยรถมืออาชีพตัวจริง**
 - นักขายหน่วยรถมืออาชีพในฝัน (ต้นแบบ)
 - คุณลักษณะของนักขายหน่วยรถมืออาชีพตัวจริง
 - นักขายประเภทต่างๆที่คุณเป็นและเลือกเป็น
 - ความเหมือนและความต่างของนักขายกับนักขายตัวจริง
 - **Workshop** : วัดระดับใจในการยกระดับตัวเอง
- ★ **พัฒนาการบริการให้เหนือชั้น ทำให้นั่งอยู่ในใจลูกค้า**
 - หลักการการบริการอย่างเหนือชั้น
 - แนวทางการบริการให้โดนใจ
 - เทคนิคการเพิ่มระดับความพึงพอใจให้ลูกค้า
 - อุปสรรคและปัญหาในการทำงานบริการ
 - **Workshop** : เลือกพัฒนาภาพลักษณ์งานบริการ
- ★ **ทักษะสำคัญในการยกระดับให้เป็นนักขายหน่วยรถมืออาชีพตัวจริง**
 - การบริหารเวลาอย่างเหนือชั้น
 - การสื่อสารเป็น...เห็นชัยชนะ (ฟัง-ถาม-ป้อนกลับ-จูงใจ)
 - การเจรจาต่อรอง...ขึ้นเทพ
 - การเปลี่ยนความขัดแย้ง...เป็นการเพิ่มยอดขาย
 - การทำงานเป็นทีม (Teamwork) ด้วยระบบเดียวกันอย่างไรหลื่น (Flow)
 - **Role playing** : กำหนดทักษะสำคัญในการเปลี่ยนแปลง
- ★ **เทคนิคการพัฒนาตัวเอง และเพิ่มยอดขายในแบบนักขายหน่วยรถตัวจริง**
 - การมุ่งมั่นเป้าหมายและทำงานตามแผนด้วยหลักการ PDCA
 - การคิดเชิงกลยุทธ์ในงานขายสม่ำเสมอ
 - การใช้บทบาทนักขายในฐานะที่ปรึกษา
 - การเพิ่มประสิทธิภาพและคุณภาพตัวเองด้วยหลักการ โค้ช (Self Coaching)
 - การสร้างภาพลักษณ์ใหม่ให้ปังปัง ด้วยหลักการ (Image Coaching)
 - **Workshop** : เลือกเทคนิคเพิ่มยอดขายไปฝึกฝนจริงจังในแบบคุณ

การบ้านสำหรับฝึกฝน

Role Play : แสดงบทบาทสมมติในการขาย (ด้วยกรณีศึกษาลูกค้าแบบต่างๆ)

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ พนักงานขายหน่วยรถและผู้สนใจ (ประสบการณ์ 1 ปีขึ้นไป)
- ✓ หัวหน้าและผู้จัดการทีมงานขาย

แนวทางการอบรมนักขาย

- ◎ การฝึกอบรมทำให้นักขายเรียนรู้ด้วยตัวเอง ตามแนวทางการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ซึ่งนักขายจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตามที่ตัวเองรู้สึกว่าเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
- ◎ วิทยากรใช้กระบวนการ Coaching เพื่อดึงศักยภาพของนักขายที่หลบซ่อนอยู่ออกมาด้วยนักขายเอง โดยทำให้นักขายมองเห็นตัวเอง และอยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายของตัวเอง โดยการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่องานขายที่ตัวเองรับผิดชอบอยู่
- ◎ สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ให้เกิดแรงจูงใจในการที่นักขายอยากจะพิชิตเป้าหมายยอดขายให้ได้ โดยสามารถกระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้นต่องานขายได้ เมื่อตัวเองรู้สึกท้อถอยอยู่บ่อยๆ เพราะเข้าใจว่า “การขายเป็นเกมการถูกปฏิเสธ” จึงสร้างแนวทางเพื่อเอาชนะได้ด้วยตัวเอง
- ◎ การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงานขาย ซึ่งกันและกันในClass ทำให้เกิดการเรียนรู้จากชีวิตจริงของผู้อื่น อีกทั้งการทำ Work shop เพื่อให้สามารถนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นแล้ว ทำให้เกิดความสนุกสนานและอยากเรียนรู้มากขึ้น

แนวทางการอบรมของหลักสูตร

- ✿ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) เพื่อทำให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้ทันที 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

กรอบในการดำเนินการฝึกอบรม

