



## Course outline

### หลักสูตรสุดยอดนักขายเชิงรุก

#### (Proactive Top Sellers)

( หลักสูตร 1 วัน )

อาจารย์สุณิษา ขอบชัย

วิทยากรสถาบันเอ็นเทรนนิ่ง

### หลักการ/แนวความคิด

พนักงานขายเป็นบุคคลสำคัญขององค์กรในการทำหน้าที่เป็นตัวแทนขององค์กร ที่ส่งมอบคุณค่า คุณภาพ และความประทับใจ กับภาพลักษณ์องค์กรในมุมมองลูกค้า ซึ่งการพัฒนาภาพลักษณ์พนักงานขององค์กรให้เป็นนักขายเชิงรุกได้นั้น จึงต้องให้ความสำคัญกับสมรรถนะ (Competency) ดังนี้

- ความรู้ (Knowledge = K) > 5 รู้ขององค์กร
- ทักษะ (Skill=S) > ทักษะการขาย (Selling Skill)
- คุณลักษณะ (Attribute=A) > ภาพลักษณ์นักขายเชิงรุก

จะเห็นว่า KSA สามารถช่วยให้เราลำดับความสำคัญการทำงานขายได้อย่างเป็นระบบ ด้วยศักยภาพ เทคนิค และเครื่องมือต่างๆ ในการสร้างความเข้าใจในลูกค้า ทีมงาน และองค์กรได้อย่างสร้างสรรค์ ในการเพิ่มยอดขาย ความพึงพอใจ ให้เหนือกว่านักขายทั่วไป นำมาซึ่งความไว้วางใจจากผู้อื่นอย่างมีเชิงกลยุทธ์

องค์กรพัฒนาทีมงานขายให้สามารถพิชิตเป้าหมายได้อย่างยั่งยืน มั่นคง และอยากให้พนักงานขายมีความภาคภูมิใจต่อองค์กร และสามารถบริหารงานขายได้ด้วยตัวเอง จนกลายเป็นธรรมชาติ

### วัตถุประสงค์

- เพื่อให้พนักงานขายรู้จัก เข้าใจ สไตล์การเป็นนักขายในแบบของตัวเอง
- เพื่อให้พนักงานขายมีความรู้ ความเข้าใจในมาตรฐานการเป็น “นักขายแบบมืออาชีพ”
- เพื่อพัฒนากรอบความคิด (Mindset) ในการเป็นนักขายที่มีทัศนคติที่ดีในการทำงานขาย
- เพื่อให้สามารถประยุกต์ใช้ เทคนิค และกระบวนการได้จริงให้บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

## หัวข้อหลักในการพัฒนานักขายเชิงรุก

- **สำรวจแนวคิดในการเป็นนักขายเชิงรุก**
  - นักขายเชิงรุกในแบบตัวคุณเองเป็นอย่างไร?
  - การนำโจทย์องค์กรมาเปลี่ยนเป็นเป้าหมายยอดขายของตัวเองได้อย่างไร?
  - สถานการณ์งานขายปัจจุบันเป็นอย่างไร?
  - เทคนิคการสร้างพลังงานขายให้ยั่งยืนมีอะไรบ้าง
  - **Workshop:** สร้างกรอบความคิด (Mindset) ในการเป็น “สุดยอดนักขายเชิงรุก” สไตล์ตัวเอง
  
- ✦ **พัฒนาความรู้และความเข้าใจ อย่างมีมาตรฐาน**
  - เรียนรู้ 5 ฐูขององค์กร  
( ฐูองค์กร+ฐูสินค้า+ฐูลูกค้า+ฐูคู่แข่ง+ฐูตัวเอง)
  - หลักการคิด วิเคราะห์ ตามหลักการตลาด
  - นำเครื่องมือต่างๆ ใช้ในการทำงานจริง  
(วิเคราะห์ขนาดตลาด+Sales Pipeline+สินค้า-ตลาด)
  - พัฒนาระบบการขายอย่างเป็นระบบ
  - **Workshop:** ประยุกต์ใช้เครื่องมือกับเหตุการณ์
  
- ✦ **ทักษะสำคัญในการการเพิ่มคุณค่าให้แก่นักขายเชิงรุก**
  - การนำเสนออย่างมืออาชีพ
  - การบริหารข้อโต้แย้งอย่างสร้างสรรค์
  - การมีบุคลิกภาพในการครองใจคน
  - การบริการให้ใส่ใจและได้ยอดขาย
  - การเปลี่ยนข้อร้องเรียนเป็นยอดขายเพิ่ม (ซื้อซ้ำ)
  - **Workshop:** เลือกทักษะสำคัญที่จะนำไปพัฒนา
  - Role Play : แสดงบทบาทสมมติในการขายกับสถานการณ์ที่กำหนด
  
- ✦ **เทคนิคการสร้าง “คู่มือการขาย” ของตัวเอง**
  - เป้าหมาย ( Goal ) ยอดขาย
  - กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก
  - การวางแผนงานขายอย่างเป็นระบบ
  - คุณสมบัติสำคัญของนักขายเชิงรุก
  - สร้างทัศนคติที่ดีในการทำงานขายที่ใช่
  - **Workshop:** เขียนคู่มือการขายของตัวเอง (เล็กๆ)
  
- ✦ **การบ้านสำหรับการพัฒนาตัวเองอย่างยั่งยืน**

## ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- พนักงานขาย - พนักงานการตลาด - ผู้ที่สนใจ - หัวหน้าและผู้จัดการงานขายงานการตลาด

## แนวทางการอบรมนักขาย

- การฝึกอบรมทำให้นักขายเรียนรู้ด้วยตัวเอง ตามแนวทางการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ซึ่งนักขายจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตามที่ตัวเองรู้สึกว่าเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
- วิทยากรใช้กระบวนการ Coaching เพื่อดึงศักยภาพของนักขายที่หลบซ่อนอยู่ออกมาด้วยนักขายเอง โดยทำให้นักขายมองเห็นตัวเอง และอยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายของตัวเอง โดยการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่องานขายที่ตัวเองรับผิดชอบอยู่
- สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ให้เกิดแรงจูงใจในการที่นักขายอยากจะพิชิตเป้าหมายยอดขายให้ได้ โดยสามารถกระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้นต่องานขายได้ เมื่อตัวเองรู้สึกที่ถอยถอยอยู่บ่อยๆ เพราะเข้าใจว่า “การขายเป็นเกมการถูกปฏิเสธ” จึงสร้างแนวทางเพื่อเอาชนะได้ด้วยตัวเอง
- การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงานขาย ซึ่งกันและกันใน Class 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)
- กระจกด้วยกรณีศึกษาใกล้ตัวมาช่วยกัน Workshop
- กระตุ้นให้เกิดการทำทายกับกระบวนการนำไปฝึกฝน เช่น การกล้าเขียนแผน กล้านำเสนอ กล้าปรึกษาหัวหน้า และกล้าลงมือทำ สำคัญสุดกล้ายอมรับผลของการกระทำ

