

# จุดประกาย นักขายมืออาชีพ (Sales Champion)

อาจารย์ไวยุทธ์ แสงอสังการ

Course ID	Course Name	Time
	จุดประกาย นักขายมืออาชีพ	1 วัน

## หลักการและเหตุผล

ในสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงเช่นปัจจุบัน การขายที่ถนัดเรื่องกลยุทธ์ด้านราคาอย่างเดียวย่อมต้องคิดหนัก เพราะลูกค้าต่างมีสินค้าให้เลือกเปรียบเทียบได้มากมาย นอกจากนี้ยังมีปัจจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมลูกค้าที่มักซื้อสินค้าด้วยอารมณ์ ความรู้สึก นักขายมืออาชีพที่จะประสบความสำเร็จในงานขายได้นั้นจึงต้องสามารถตีโจทย์ หรือ คิดวิเคราะห์ได้อย่างรวดเร็ว และเฉียบพลัน มีวิธีการเสนอขายที่สร้างความแตกต่าง ตรงใจ ตรงประเด็น รวดเร็ว และมีชั้นเชิง รวมถึงต้องมีความพร้อมที่จะปรับตัวตามสถานการณ์ และลูกค้าแต่ละประเภทได้

หลักสูตรนี้ จึงได้ออกแบบขึ้น เพื่อสร้างแรงบันดาลใจ และกำลังใจในการพัฒนาตนเอง แนะนำเคล็ดลับในการเอาชนะใจลูกค้า และสร้างทัศนคติเชิงบวกให้กับนักขาย เพื่อให้ทุกท่านสามารถนำกลับไปพัฒนา และยกระดับตัวเองให้กลายเป็นนักขายมืออาชีพ สร้างความเจริญรุ่งโรจน์แก่ตนเอง และองค์กรต่อ ๆ ไปได้

ผ่านกระบวนการเรียนรู้ที่ให้ผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ได้มีส่วนร่วมในการเรียนรู้ และฝึกปฏิบัติในแต่ละทักษะสำคัญที่ควรมี เพื่อให้มั่นใจได้ว่า ผู้เข้าอบรมจะได้พัฒนาตนเองและสร้างการเติบโตได้ภายใต้การเรียนรู้ที่สนุกสนาน และสร้างกำลังใจ แรงบันดาลใจได้ตลอดการฝึกอบรม

## วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมตระหนักถึงความสำคัญของการสร้างทัศนคติเชิงบวกที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการขาย
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของนักขาย
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้พัฒนาทักษะการทำความเข้าใจลูกค้า และวางแผนการขายได้อย่างเหมาะสม

## หัวข้อการบรรยาย

ส่วนที่ 1: จุดประกายทัศนคติเชิงบวก สู่ความสำเร็จในการขาย

- พลังแห่งความคิดเชิงบวก
- จุดไฟนักขาย ด้วยการสร้างทัศนคติเชิงบวก
- ทัศนคติแห่งความสำเร็จในการขาย
- การสร้างแรงบันดาลใจ สู่การเป็นนักขายมือทอง
- กฎต้นเหตุ และผลลัพธ์

ส่วนที่ 2: ต้นเหตุแห่งความสำเร็จในการขาย

- ความแตกต่างระหว่าง นักขายที่สำเร็จ VS ล้มเหลว
- กฎแห่งการขาย
- บทบาทและหน้าที่ของนักขาย
- สมการแห่งความสำเร็จในการขาย

ส่วนที่ 3: แนวทางสู่ความสำเร็จในการขาย

- แนวทางสู่ความสำเร็จในการขาย
- การวางเป้าหมาย วางเส้นทางสู่ความสำเร็จในการขาย
- การเข้าใจและเปิดใจลูกค้า
- การอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าให้เป็น
- การรับมือลูกค้าแต่ละประเภท
- เทคนิคในการปิดการขาย
- การสื่อสารที่สร้างความประทับใจในการขาย

## กิจกรรมและ Workshop สำหรับการฝึกอบรม

Workshop	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
Workshop 1 : การวางแผนการขายอย่างเหนือชั้น	<ul style="list-style-type: none"><li>● ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้า และวางแผนการขายให้เหมาะสม</li></ul>

## กลุ่มเป้าหมาย

1. พนักงานขายทุกระดับ

## รูปแบบการฝึกอบรม

- ระยะเวลารวม 1 วัน (6 ชั่วโมง)
- บรรยาย กิจกรรมกลุ่ม และ Workshop

## ผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม

พัฒนา	แก้ปัญหา
<ul style="list-style-type: none"><li>• ทักษะคดี และมุมมองการทำงานเชิงบวกของนักขาย</li><li>• การขายอย่างเข้าใจลูกค้า</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• การขายที่ไม่สามารถสร้างความประทับใจให้ลูกค้าได้</li></ul>

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ  
หลักสูตร จุดประกาย นักขายมืออาชีพ

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
9.00 น.	<p>ส่วนที่ 1: จุดประกายทัศนคติเชิงบวก สู่วิธีความสำเร็จในการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ปลุกพลังความคิดเชิงบวก</li> <li>● จุดไฟนักขาย ด้วยการสร้างทัศนคติเชิงบวก</li> <li>● ทัศนคติแห่งความสำเร็จในการขาย</li> <li>● การสร้างแรงบันดาลใจ สู่การเป็นนักขายมือทอง</li> <li>● กฎต้นเหตุ และผลลัพธ์</li> </ul>
10.30 น.	พักเบรก 15 นาที
10.45 น.	<p>ส่วนที่ 2: ต้นเหตุแห่งความสำเร็จในการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ความแตกต่างระหว่าง นักขายที่สำเร็จ VS ล้มเหลว</li> <li>● กฎแห่งการขาย</li> <li>● บทบาทและหน้าที่ของนักขาย</li> <li>● สมการแห่งความสำเร็จในการขาย</li> </ul>
12.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 น.	<p>ส่วนที่ 3: แนวทางสู่ความสำเร็จในการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● แนวทางสู่ความสำเร็จในการขาย</li> <li>● การวางเป้าหมาย วางเส้นทางสู่ความสำเร็จในการขาย</li> <li>● การเข้าใจและเปิดใจลูกค้า</li> <li>● การอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าให้เป็น</li> <li>● การรับมือลูกค้าแต่ละประเภท</li> </ul> <p>Workshop 1 : การวางแผนการขายอย่างเหนือชั้น</p>
14.30 น.	พักเบรก 15 นาที
14.45 น.	<ul style="list-style-type: none"> <li>● เทคนิคในการปิดการขาย</li> <li>● การสื่อสารที่สร้างความประทับใจในการขาย</li> </ul>
16.00 น.	ถาม - ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรม