



Professional Presentation & Consultative Selling การนำเสนออย่างมืออาชีพและการขายเชิงที่ปรึกษา

หลักการและเหตุผล

บนโลกที่ถูกรุกหลายท่าน เรียกว่าโลกที่ไหลลื่น (โลกที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว และตลอดเวลา) หรือถูกรุกอีกหลายท่านเรียกโลกที่แบบราบ เต็มไปด้วยกระแสของการเปลี่ยนแปลง การพัฒนา และแน่นอนที่สุดคือการต่อสู้แข่งขันกันในเรื่องธุรกิจในรูปแบบแตกต่างหลากหลาย คนทำงานทุกท่านที่ต้องติดต่อสื่อสารทำธุรกิจในประเทศ หรือระดับสากล คงหลีกเลี่ยงไม่ได้กับการติดต่อสื่อสาร การนำเสนอ และการขายสินค้า หรือบริการ ซึ่งต้องมี กระบวนการของการให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องในตัวสินค้า สร้างสรรค์และนำเสนอในมุมมองที่จำเป็นต่อการตัดสินใจของลูกค้า อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจโดยการสร้างฐานลูกค้าระยะยาวอย่างมั่นคง และสร้างยอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต พร้อมไปด้วยศักยภาพที่จะนำพาองค์กรสู่ความรุ่งโรจน์ในโลกใบใหม่

วิทยากรจึงได้พัฒนาหลักสูตร **Professional Presentation & Consultative Selling การนำเสนออย่างมืออาชีพและการขายเชิงที่ปรึกษา** พัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมสามารถนำเสนอและให้ข้อมูลเชิงที่ปรึกษาอย่างมืออาชีพในงานขาย เพื่อให้มีจิตใจรักงานขาย กระตือรือร้นกับงานขาย มีศิลปะการพูด การนำเสนอ การใช้สื่อต่าง รวมถึงการสื่อสารและมีบุคลิกภาพเพื่องานขายเชิงที่ปรึกษาอย่างมืออาชีพ ซึ่งเป็นกุญแจสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลขององค์กรธุรกิจในยุคใหม่

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในหลักการนำเสนออย่างมืออาชีพ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคและวิธีการนำเสนอสินค้าหรือบริการต่อลูกค้า ผู้บังคับบัญชา และผู้บริหารระดับสูง อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมรู้หลักการเตรียมสไลด์ (Power Point) รวมถึงสื่อต่างๆเพื่อสื่อสารในองค์กร และสื่อสารถึงลูกค้า นอกองค์กร ฯลฯ อย่างมืออาชีพ
4. เพื่อเพิ่มทักษะในพุดในที่ชุมชน ในการนำเสนองานที่ได้เตรียมการไว้ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. เพื่อเสริมสร้างทักษะในการใช้กระบวนการขายแบบผู้ให้คำปรึกษา (consultative selling) ได้เป็นอย่างดี

เนื้อหาหลักสูตร

รวม 2 วัน (2 days)

วันที่ 1 Session 1

1. กรณีศึกษาผู้ประสบความสำเร็จในการนำเสนอสินค้า ความคิด (Idea) และในงานขายระดับโลก
วัตถุประสงค์ในการบรรยาย :
 - เพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจ และเป็นแรงบันดาลใจ ในทักษะการนำเสนอที่ยอดเยี่ยม ที่สามารถเสนอความคิด นวัตกรรม รวมถึงสิ่งใหม่ๆ ที่ทำให้วิถีการใช้ชีวิตของผู้คนดีขึ้น และคุณสมบัติต่างๆ ที่พึงมีสำหรับการก้าวสู่การเป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จ ทั้งของต่างประเทศและในประเทศ
2. กิจกรรม นำค้นหาในสไตล์คุณ
วัตถุประสงค์ของกิจกรรม
 - เพื่อนำเสนอบุคลิกภาพของตนเองเพื่อวิเคราะห์แบบอย่าง (Role Model) ของคุณเพื่อมาปรับใช้ในการพัฒนาบุคลิกภาพ และการสื่อสาร

Session 2

3. เทคนิคการขายแบบผู้ให้คำปรึกษา (consultative selling) กระบวนการขายและกระบวนการซื้อ
 - เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการขายแบบผู้ให้คำปรึกษา ลำดับ ขั้นตอน ในกระบวนการเสนอขาย และกระบวนการซื้อ

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบถึงอุปสรรค ปัญหา ที่มักเกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอน และวิธีการจัดการกับสิ่งที่เกิดขึ้น
4. บุคลิกภาพที่เหมาะสมในการพูดต่อหน้าคนหมู่มาก เช่น การแต่งกาย การยืน การเดิน การใช้ไม้เท้า ตำแหน่งของมือที่ดี วัตถุประสงค์ในการบรรยาย
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและสามารถนำมาใช้ในการปฏิบัติจริง
 - เพื่อให้ผู้เข้าอบรมฝึกฝนให้มีบุคลิกที่ดีในการพูด
- กิจกรรม ค้นพบจุดเด่นในบุคลิกของตนเอง
- การทำแบบประเมินบุคลิกภาพ** เพื่อการพูด และการพัฒนาตนเอง

Session 3

5. การวางโครงเรื่องในการพูด การเรียงลำดับขั้นตอน เพื่อให้น่าสนใจ จูงใจ และได้ผลตามวัตถุประสงค์ วัตถุประสงค์ในการบรรยาย
- เพื่อให้เข้าใจ และฝึกทักษะให้สามารถวางแผนเขียนโครงเรื่องในการพูด การเรียงลำดับขั้นตอน เพื่อให้ น่าสนใจ จูงใจ และได้ผลตามวัตถุประสงค์
- กิจกรรม ภาวกุ่มละสาม ในเรื่องที่จะใช้ในงาน
6. ทักษะในการโน้มน้าวและเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าแบบนักให้คำปรึกษา เพื่อ Cross Selling & Upselling
- ทักษะการใช้คำพูด น้ำเสียง และภาษากายในการโน้มน้าวและเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าเพื่อ Cross Selling & Upselling

Session 4

7. หลักการใช้ภาษากาย การใช้สายตาที่ดี ในการพูด เพื่อ Cross Selling & Upselling วัตถุประสงค์ในการบรรยาย
- เพื่อให้มีภาษากายที่ถูกต้องเหมาะสม และมีการใช้สายตาที่ดีเพื่อจูงใจผู้ฟัง
 - เพื่อให้มีความสามารถในการครองเวทีลดความประหม่า ด้วยการใช้ภาษากาย และการ สบสายตากับผู้ฟัง
- กิจกรรมฝึก Cross Selling & Upselling สินค้าหรือบริการขององค์กร
8. เทคนิคการออกแบบการนำเสนอ การออกแบบสไลด์ Presentation รวมถึงเตรียมอุปกรณ์ และสื่อต่างๆในการ นำเสนอได้อย่างมืออาชีพ

- ฝึกปฏิบัติการออกแบบสไลด์ Presentation อย่างมืออาชีพ การทำสไลด์ Presentation Art ศาสตร์และศิลป์ของการเตรียมสไลด์ที่น่าดึงดูดใจ และตรงประเด็น

วันที่ 2

Session 1

9. ทบทวนจากวันที่ 1 โดยผู้เรียนทำการจัดลำดับผู้นำเสนอ นำสไลด์ที่เตรียมมาทบทวน รายละเอียดและโครงสร้างการนำเสนอแบบการให้คำปรึกษา การ Cross Selling & Upselling การนำเสนอแนวคิดสร้างสรรค์ให้กับลูกค้า (Ideas) อย่างมืออาชีพ

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทบทวนและฝึกฝนทักษะเพิ่มเติม ในการนำเสนอ เทคนิคการใช้ น้ำเสียง และภาษากาย เพื่อก้าวสู่การนำเสนออย่างมืออาชีพในงานขายเชิงที่ปรึกษา ทั้งแนวคิดสร้างสรรค์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างตรงจุด

10. เทคนิคการปิดการขาย การตอบข้อโต้แย้งของลูกค้า การรับมือกับการเจรจาต่อรอง เทคนิคการตอบคำถามของลูกค้า หรือผู้ฟัง พัฒนาการนำเสนอ พร้อมให้แหล่งข้อมูลค้นคว้าเพิ่มเติม

กิจกรรม การแสดงบทบาทสมมติในการขาย เพื่อทบทวนกระบวนการต่าง ๆ ที่ได้เรียนรู้ไป และฝึกการเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้ข้อตกลงแบบ ชนะ-ชนะ (WIN-WIN)

Session 2-3

11. กิจกรรม "บุคลิกภาพต้องตา-นำเสนอโดนใจ" เพื่อฝึกปฏิบัติ

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

- เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมฝึกปฏิบัติการนำเสนอโดยใช้ ภาษาพูด และบุคลิกภาพ รวมถึงสไลด์ และสื่ออื่นๆ เพื่อการนำเสนอความคิดหรือ ข้อมูลให้ผู้ฟังเพื่อโน้มน้าวใจให้ เข้าใจ เชื่อถือ และลงมือทำในเรื่องที่ตนเองเสนอ

Session 4

- 12 . เทคนิคสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ฟัง เทคนิคการฟัง (Listening Technique) และการตอบคำถาม

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย

- เพื่อการพัฒนาทักษะการฟังและการสร้างการมีส่วนร่วม โดยรวมให้เป็นสไตล์ของตนเองที่โดดเด่น และประทับใจ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ของเราและ ภาพลักษณ์ขององค์กร

13. จิตวิทยาการบริหารตนเองของนักขาย (Cross Selling & Upselling) และหนทางสู่ความสำเร็จของยอดนักขายเชิงที่ปรึกษา

วัตถุประสงค์ในการบรรยาย

- เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมมีแรงบันดาลใจ สามารถวางแผนไปสร้างผลงานขายเพื่อก้าวสู่ ความสำเร็จตามเป้าหมาย ของตนเองและองค์กร

14. **ถาม-ตอบ** ข้อสงสัยของผู้เข้ารับการฝึกอบรม และแนวทางการพัฒนาต่อไป

สิ่งที่ผู้เข้าอบรมได้รับ

- ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างมืออาชีพ และสามารถนำเทคนิคต่างๆ ไปปรับใช้เพื่อสร้าง ความสำเร็จในการเป็นนักขายมืออาชีพและสร้างฐานลูกค้าระยะยาวที่ใช้ได้จริง
- ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจ และเสริมสร้างทักษะในการใช้กระบวนการขายแบบผู้ให้คำปรึกษา (consultative selling) ได้เป็นอย่างดี
- มีความสามารถในการนำเสนอแนวคิด Ideas และข้อมูลในการขายเชิงที่ปรึกษาอย่างมืออาชีพ
- ผู้เข้าอบรมมีแรงบันดาลใจ มีกำลังใจ และมีเป้าหมาย ในการทำงาน การนำเสนอในการขาย และมีความเชื่อมั่น และศรัทธาในตนเอง อีกทั้งสินค้าและบริการที่ทำ รวมถึงองค์กร
- ผู้เข้าอบรมอยากออกไปใช้เทคนิคการนำเสนอและการขายการขายเชิงที่ปรึกษา เพื่อสรรค์สร้างผลงาน สร้างรายได้ จากการขาย อย่างก้าวกระโดด

รูปแบบการฝึกอบรม

การฝึกอบรมมีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความเข้าใจได้โดยง่าย เพลิดเพลิน โดยมีความลึกซึ้งเพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจ ยอมรับ และนำไปปฏิบัติตาม อีกทั้งตรงตามเป้าหมายที่ทางองค์กรได้กำหนดไว้

- การบรรยายแบบผู้อบรมมีส่วนร่วม Participative Technique
- ฝึกปฏิบัติที่ละขั้นตอนและแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับท่านอื่นๆ (Work Shop)
- แสดงการสาธิตจำลองให้เกิดการพัฒนา (Adult Learning Approach Role Playing)
- ฝึกปฏิบัติพัฒนาร่างกายและจิตใจ เพื่อเสริมบุคลิกภาพภายนอก และภายใน
- สื่อมัลติมีเดีย

ระยะเวลาการจัดสัมมนา

เพื่อให้ครอบคลุม ถึงเนื้อหา สาระของเนื้อหาทางวิชาการ และ การปฏิบัติการ (Workshop) ระยะเวลาในการอบรม 2 วัน เต็ม