

Sales Team Enhancement for Junior Sales

ที่มาของหลักสูตร

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น หลักสูตร Sales Team Enhancement for Junior Sales จะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง สำหรับพนักงานขายใหม่ เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะรู้ ทักษะดีในงานขาย กระบวนการขายเชิงที่ปรึกษา และบุคลิกภาพที่ดีสำหรับงานขาย และไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดก็ตามของการขาย เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้ที่นำไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

สิ่งที่ได้จากการฝึกอบรม

- เพื่อสร้างแนวความคิดต่องานขายด้วยทัศนคติ บุคลิกภาพ และการขายเชิงที่ปรึกษาสำหรับพนักงานขายใหม่
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมองเห็นประโยชน์ของการมีกระบวนการขายทั้งระบบ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเกิดแรงบันดาลใจและช่วยส่งผลลัพธ์ที่ดีต่องานขาย
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถพัฒนาตนเองให้งานขายเป็นงานแห่งความสุข และความสำเร็จอย่างยั่งยืน

วันที่ 1 : ทัศนคติเชิงบวกกับงานขาย

หัวข้อและกิจกรรมการเรียนรู้

- เรียนรู้และเข้าใจตนเอง
- เรียนรู้และเข้าใจผู้อื่น
- เรียนรู้และเข้าใจในธรรมชาติของงานขาย
- ทัศนคติในการมองโลก มองตนเอง มองผู้อื่น
- ทำไมต้องสร้างต้นทุนทางความคิด
- เทคนิคการตรวจจับทัศนคติเชิงลบ
- เทคนิคการปรับเปลี่ยนทัศนคติเชิงลบไปเป็นเชิงบวก
- ทัศนคติที่ดีต่อการร่วมกันทำงานเป็นทีม
- แนวคิดดีๆต่อการแก้ปัญหาความขัดแย้งในงานขาย

- องค์กรแห่งความสุข สร้างได้ด้วยทัศนคติเชิงบวก
- กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- ***Workshop : ทัศนคติเชิงบวกกับงานขาย
- สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม

วันที่สอง : การขายเชิงที่ปรึกษา

หัวข้อและกิจกรรมการเรียนรู้

- แนวคิด และหลักการพื้นฐานของการขายเชิงที่ปรึกษา
- ***Workshop : Sales Consult Problem
- แบบวิธีที่สร้างความสำเร็จ และหลักการของการขายอย่างเป็นระบบ
- เจาะลึก 7 ขั้นตอนการขายเชิงที่ปรึกษาสู่ความสำเร็จ
- การเตรียมตัว และการวางแผนการขาย
- การเปิดใจ
- การเปิดการขาย / เทคนิคการนำเสนอการขาย
- ***Workshop : Sales Consult Presentation
- การวิเคราะห์ผลตอบรับจากลูกค้า (การอ่านภาษากาย)
- ***Test Practice : Body Language Test
- การตอบข้อโต้แย้ง และการเจรจาต่อรองในงานขาย
- การกระตุ้นความต้องการ / การตัดสินใจ (ช่วยคิด ช่วยปรึกษา)
- การปิดการขาย
- เทคนิคการขายแบบรักษาสายสัมพันธ์ และติดตาม
- ***Workshop : Sales Consult Solution

วันที่สาม : บุคลิกภาพที่ดี โดนใจ ทางงานขาย

หัวข้อและกิจกรรมการเรียนรู้

- ทำไมถึงต้องมีบุคลิกภาพที่ดี น่าประทับใจ ทางงานขาย
- ความหมายของบุคลิกภาพที่มีต่อตัวเราและงานขาย
- เทคนิคการแต่งกายตามโอกาส มุมมอง และรูปแบบการแต่งกาย
- การแต่งกายที่เหมาะสมกับรูปร่างและสัดส่วนของสภาพสตรีและสภาพบุรุษ
- หลักการแต่งกายมาตุภูมิที่เป็นภาพลักษณ์ของตนเองและองค์กร
- เสื้อผ้าแต่งกายเสริมบุคลิกภาพสำหรับสภาพบุรุษและสภาพสตรี

- การเลือกเครื่องแต่งกายต่างๆที่เสริมบุคลิกภาพ
*สูท , เนคไท , รองเท้า-ถุงเท้า , เข็มขัด เป็นต้น. --> สุภาพบุรุษ
*สูท , กระโปรง , รองเท้า-ถุงน่อง เป็นต้น --> สุภาพสตรี
- การเลือกเครื่องประดับต่างๆที่เสริมบุคลิกภาพ
(แว่นตา , กระเป๋า , สร้อยประดับ , ต่างหู เป็นต้น)
- เคล็ดลับการดูแลตนเอง (ดูแลผม และทั่วไป)
- ท่วงท่าอิริยาบถที่ดี และสง่างามตลอดเวลา (การยืน , การเดิน และการนั่ง)
- มารยาทการรับประทานอาหารตามหลักสากล
- มารยาทและสภิตการรับประทานอาหารแบบตะวันตก (Set Menu)
- มารยาทธุรกิจที่มีความสำคัญต่อชีวิตและการทำงาน

ผู้เข้ารับการอบรม เหมาะสำหรับพนักงานขายใหม่

วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม

- บรรยาย 60% : กิจกรรมการเรียนรู้ 40%
- การอภิปรายร่วมและกิจกรรมกลุ่มแบบระดมความคิดตลอดการฝึกอบรม
- กรณีศึกษาแบบยกตัวอย่างเป็น Model Case Study (Workshop)
- สรุปและถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

ระยะเวลาการอบรม 3 วัน (09.00 – 16.00 น.)

วิทยากรผู้สอน อาจารย์สุกิจ ตริยูทรวัฒนา