

Systematic Thinking & Analytical Thinking for Sales

การคิดอย่างเป็นระบบและการคิดเชิงวิเคราะห์สำหรับการขาย

ที่มาของหลักสูตร

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้องค์กรเกิดการพัฒนานั้น เริ่มต้นจากการพัฒนาคน ซึ่งทำให้องค์กรพัฒนาได้อย่างยั่งยืนและมั่นคง คนที่คิดเก่งอาจเรียกได้ว่าเป็นคนฉลาด แต่แท้จริงแล้ว คนที่คิดเก่งไม่จำเป็นต้องฉลาดก็ย่อมได้ หากมีมุมมองความคิดที่เป็นระบบ Systematic Thinking และมุมมองความคิดเชิงวิเคราะห์ Analytical Thinking พร้อมกับมีเทคนิคที่ดีสำหรับใช้ในการช่วยคิด ที่จะช่วยให้สามารถจัดการกับตนเองและผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ สำหรับในทางการขายแล้ว การคิดอย่างเป็นระบบและความคิดเชิงวิเคราะห์ จะทำให้มองเห็นภาพได้ทั้งระบบเห็นความเชื่อมโยงสอดคล้องในแต่ละจุด และนำมาใช้ต่อยอดในการขาย และการทำงานที่ทำให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีได้ ในการวิเคราะห์ข้อมูลในภาพรวมและภาพความเป็นจริงที่เกิดขึ้น และสามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้จากข้อมูลที่ได้รับมาอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพในที่สุด

สิ่งที่จะได้รับการฝึกอบรม

1. ผู้เข้าฝึกอบรมจะเข้าใจหลักการ และวิธีการคิดเชิงระบบและการคิดเชิงวิเคราะห์ได้เป็นอย่างดี
2. สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ข้อมูลและตอบโจทย์ลูกค้าได้ในทางการขาย
3. สามารถปรับเปลี่ยนแนวความคิดทัศนคติปัจจุบันได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อตนเอง&ผู้อื่น
4. ผสมผสานระหว่างระบบความคิด และการขาย นำมาใช้ในการปิดการขายได้เป็นอย่างดี

หัวข้อและกิจกรรมการเรียนรู้

- ความหมาย แนวคิด และประโยชน์ ของการคิดอย่างเป็นระบบ
- ความเชื่อมโยงระหว่างความรู้ ความคิดเห็น และความเป็นจริง
- อุปสรรคของ...การคิดอย่างเป็นระบบ
- ระบบและรูปแบบการคิด ของ Sales โดยทั่วไป
- การวิเคราะห์ปัญหาของข้อมูลและการตอบโจทย์ กับลูกค้า
- คติภาพรวมข้อมูล : Analytical Thinking (การคิดเชิงวิเคราะห์)
 - Inductive Thinking : คิดรอบมุ่ม
 - Reactive Thinking : คิดผลกระทบ

*Workshop : ทักษะการคิดเชิงวิเคราะห์

- คิดภาพความเป็นจริง: Logical Thinking (การคิดเชิงตรรกะ)
 - Law of Validity : กฎของความสมเหตุสมผล
 - Euler's Circles : ความสัมพันธ์เชิงเหตุและผล

***Workshop : ทักษะการคิดเชิงตรรกะ**

- คิดตอบใจไทย: Creative Thinking (การคิดเชิงสร้างสรรค์)
 - Positive Thinking : คิดเชิงบวก
 - Synthetic Thinking : คิดเชิงสังเคราะห์

***Workshop : วิเคราะห์ข้อมูลในภาพรวมและภาพความเป็นจริง และตอบใจลูกค้าของ Sales**

***สรุปทบทวน ความเข้าใจ และต่อยอดหลักการสำคัญในแต่ละบริบท

วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม

- การบรรยาย =60% , กิจกรรมการเรียนรู้ = 40%
- กิจกรรมประกอบการเรียนรู้ (Learning in Action)
- การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และฝึกปฏิบัติร่วมกัน (Workshop)
- สรุปทบทวนบริบทและถามคำถามในแต่ละ Module ทดสอบความเข้าใจ

ผู้เข้าฝึกอบรม พนักงานขายทุกระดับในองค์กร

วิทยากร อาจารย์ สุกิจ ตริยวุฒินา

ระยะเวลาการฝึกอบรม : 1 วัน (09.00 – 16.30 น.)