

SALES & LEADERSHIP INTENSIVE



คุณจุรา รังษีสิงห์พัฒน์
เทรนเนอร์หนุ่ม

การขาย เปรียบเสมือนกระแสเลือดของธุรกิจ ที่สร้างกระแสลูกค้า และกระแสรายได้อย่างไม่สิ้นสุด ซึ่งปัจจัยที่บ่งบอกความสำเร็จและการเติบโตของธุรกิจได้ดีที่สุด คือ การมี “ยอดขาย” ที่เพิ่มมากขึ้น... แต่เหตุใดธุรกิจต่างๆ มากมาย จึงมักประสบปัญหาด้านยอดขาย บ่อยครั้งพบว่าไม่ใช่เรื่องของคุณภาพสินค้า หรือปัญหาทางเศรษฐกิจ... แต่สาเหตุสำคัญที่พบโดยทั่วไปคือ บุคลากรส่วนใหญ่ในองค์กร ขาดทักษะทางธุรกิจที่สำคัญ นั่นคือ ทักษะในการขาย และภาวะผู้นำ (ในตัวเองเพื่อสร้างทีม)...

Everything is one thing is ENERGY (พลังงาน)... ในหลักสูตรนี้เราจะส่งมอบพลังงานแก่นักขายทุกคนในรูปแบบที่แตกต่างและในระดับที่หาได้ยากจากการอบรมโดยทั่วไป เพราะเราเชื่อมั่นในคำกล่าวที่ว่า Selling Requires ENERGY

หลักสูตร **SALES & LEADERSHIP INTENSIVE** เป็นหลักสูตรด้านการขาย และภาวะผู้นำ(ในตัวเอง)... ฉบับเข้มข้น ซึ่งจะทำให้ผู้เข้าอบรม

- สามารถจุดพลังและฝังพลังในระดับจิตใต้สำนึกเพื่อเป็นนักขายพันธุ์ใหม่ทำงานในเชิงรุก ด้วยศาสตร์ NLP ที่จะช่วยสร้างพลังและแรงกระตุ้น (Motivate) จากภายใน จึงเป็นแรงกระตุ้นที่สามารถเติบโตได้และยั่งยืนกว่าแรงกระตุ้นภายนอกทั่วไป ที่สามารถนำมาใช้ได้อย่างต่อเนื่อง
- สามารถลบจุดติดขัดขัดขวางเป้าหมายและนำจุดเด่นมาสร้างขุมพลังและแรงบันดาลใจแห่งความสำเร็จได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เกิดความรัก ความภาคภูมิใจและพลังในการทำงาน สร้างผลงานที่โดดเด่นและไร้ขีดจำกัดด้วยพลังจากภายใน
- เพิ่มพูนทักษะสำคัญในการขายและมีภาวะผู้นำให้กับทุกคนในทีมงาน เพื่อให้องค์กรมีพลังและจิตใจที่อีกเพิ่ม
- ได้รับเทคนิคการขาย และบทเรียนสำคัญในการพัฒนาภาวะผู้นำซึ่งได้รับการผสมผสานกันไว้อย่างลงตัว เพื่อติดปีกทักษะการขายและสร้างทีมงานขายชั้นยอดให้เกิดขึ้นในองค์กรธุรกิจ

กระบวนการเรียนรู้

- เน้นการฝึกอบรบเชิงปฏิบัติการ (Workshop) อย่างเป็นกระบวนการ
- การแบ่งกลุ่มกิจกรรม เพื่อสร้างประสบการณ์ตรงในการแสดงภาวะผู้นำ, การฝึกฝนการเป็นผู้ตามที่ยอดเยี่ยม, การทำงานเป็นทีม, การระดมสมอง และฝึกฝนการมองจากมุมสูง

ระยะเวลาการอบรม 2 วัน 09.00 – 16.30 น.

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

สิ่งที่ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะได้เรียนรู้

เวลา	เนื้อหาการเรียนรู้และกิจกรรม วันที่ 1
9.00 น.	- ภาพรวม "เนื้อหา" และ "บริบท" ในการจัดฝึกอบรม - กิจกรรม "สร้างแรงบันดาลใจ" จุดพลังและพลังการเป็นนักขายในระดับจิตใต้สำนึกด้วยศาสตร์ NLP เพื่อสร้างแรงบันดาลใจ และขุมพลัง - WINNING TEAM MODEL • SELL, TEACH, TEAM
10.30 น. ***** พักรับประทานอาหารกลางวัน *****	
10.45 น.	- กิจกรรม "สร้างแรงบันดาลใจ" - Mindset ที่ถูกต้องต่องานขายทั้งในระดับบุคคล และองค์กร - การเป็นนักขายที่แท้จริง ที่เป็นจุดสำคัญ ของความสำเร็จด้านการขาย - วงจรการขาย (Sales Cycle) 1) ลูกค้าของคุณ (Find Customer)
12.00 น. ***** พักรับประทานอาหารกลางวัน*****	
13.00 น.	- กิจกรรม "สร้างแรงบันดาลใจ" 2) การสร้างมิตรภาพ (Built Rapport) • เรียนรู้ "พันธุ์นักขาย" สไตล์ของตัวเอง เพื่อวิเคราะห์จุดเด่นและจุดด้อยสำหรับการเป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จได้อย่างรวดเร็ว • แนวทางการพัฒนาทักษะการขายเป็นรายบุคคล ตามจุดเด่นของตนเอง
15.00 น. ***** พักรับประทานอาหารกลางวัน*****	
15.15 น.	3) การนำเสนอ (Presentation) กระบวนการในการขาย เพื่อการนำเสนอด้วยความมั่นใจ • Content & Context เรียนรู้กลยุทธ์ที่จะติดต่อกับลูกค้าโดยใช้ภาษาที่มุ่งสู่การตัดสินใจของลูกค้า • NLP ในงานขาย การจัดการกับ "เสียงเล็กๆ" ในหัวที่เป็นสิ่งกีดขวางความสำเร็จ ของตัวคุณเอง และของลูกค้า - มอบหมายกิจกรรม "ผู้นำ"
16.00 น.***** สิ้นสุดการฝึกอบรมวันแรก *****	

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

สิ่งที่ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะได้เรียนรู้

เวลา	เนื้อหาการเรียนรู้และกิจกรรม วันที่ 2
9.00 น.	- กิจกรรม "สร้างแอ่งพลังงาน" - TIME TO REVIEW
9.20 น.	4) การรับมือกับคำปฏิเสธ (Handling Objection และเปลี่ยนคำว่า "No" เป็น "Yes" Workshop
10.30 น. ***** พักรับประทานอาหารกลางวัน *****	
10.45 น.	- กิจกรรม "ผู้นำ" - Leadership Workshop
12.00 น. ***** พักรับประทานอาหารกลางวัน *****	
13.00 น.	- กิจกรรม "เกมการขาย" (ทุกคนต้องขาย) เพื่อยกระดับการทำงานเป็นทีมให้บรรลุเป้าหมาย - แบ่งกลุ่ม Workshop แข่งขัน - สรุปผล
14.45 น. ***** พักรับประทานอาหารกลางวัน *****	
15.00 น.	5) การปิดการขาย (Closing) 6) การติดตาม (Follow Up) 7) คำยืนยันความประทับใจ (Testimonials)
16.00 น.***** สิ้นสุดการฝึกอบรม*****	

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com