

Salesperson's IMAGE for SUCCESS



อาจารย์กิริณา จิรเศรษฐากุล
(ที่ปรึกษา วิทยากร โค้ช)

“บุคลิกภาพที่ดี เป็นสินทรัพย์ติดตัว ที่ไม่มีใครเอาไปจากเราได้”

จากทฤษฎีเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือของการสื่อสาร โดยศาสตราจารย์ Albert Mehrabian ได้ระบุว่า...อวัจนภาษาของบุคคลที่ปรากฏ มีผลต่อความน่าเชื่อถือถึง 55% ซึ่งในงานวิจัยนี้ สามารถนำมาสู่การสร้างประทับใจแรกของการพบเจอ ที่จะมีโอกาสเพียงไม่กี่วินาที ที่จะนำเสนอ หรือทำให้เกิดขึ้น

เพราะหัวใจสำคัญของนักขาย ไม่ใช่การขาย แต่คือการทำให้ลูกค้าประทับใจ ดังนั้นภาพที่ปรากฏให้เห็นระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายซึ่งเปรียบเสมือนคนแปลกหน้าในครั้งแรก จึงจำเป็นต้องมีภาพลักษณ์ที่ดี น่าชม น่าเชื่อถือ เพื่อแสดงให้ลูกค้าได้มั่นใจถึงความเป็นมืออาชีพ ซึ่งเปรียบเสมือนนามบัตรใบแรก ที่จะสื่อสารหรือสะท้อนความน่าเชื่อถือของนักขายและองค์กร

ดังนั้นหากพนักงานขายซึ่งเป็นผู้สร้างรายได้หลักให้กับองค์กร มีภาพลักษณ์ที่ดี ย่อมสะท้อนความน่าเชื่อถือ ความเป็นมืออาชีพ ตลอดจนเป็นฟันเฟืองสำคัญที่จะพาองค์กรก้าวไปสู่ความสำเร็จที่ง่ายขึ้น ดีขึ้น และเร็วขึ้น

วัตถุประสงค์ (Objectives)

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเรียนรู้และเข้าใจความสำคัญของการมีภาพลักษณ์ที่ดี
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้และทักษะที่ได้เรียนรู้ ไปใช้ในการสร้างภาพลักษณ์ของตนเอง (BRAND Identity) เพื่อสร้างความประทับใจและความน่าเชื่อถือจากภาพที่ถูกมอง
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถเลือกการแต่งกายที่เหมาะสม มีความスマート เสริมสร้างความมั่นใจ อย่าง เป็นมืออาชีพ

รูปแบบการเรียนรู้ (Methodology)

- การบรรยาย 40 %
- การทำกิจกรรม และการแสดงความคิดเห็น 60 %

ระยะเวลาการอบรม

1 วัน เวลา 09.00-16.00 น.

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

เนื้อหาหลักสูตร

กระบวนการเรียนรู้เพื่อการเปลี่ยนแปลง ผ่าน 4 ขั้นตอน คือ Explore, Empower, Emerge, Execute

ช่วงที่ 1 แนวคิดและความสำคัญของภาพลักษณ์กับความสำเร็จ

- แนวคิดเกี่ยวกับภาพลักษณ์แบบมืออาชีพ
- ค้นหาจุดแข็งที่มี เพื่อนำมาสู่การสร้างภาพลักษณ์ของตนเอง (BRAND Identity)
 - Work shop

ช่วงที่ 2 ถ่ายทอดความเป็นตัวตนสู่สายตาผู้อื่น ด้วยการปรับบุคลิกภาพจากภายในสู่ภายนอก

- เรียนรู้และเข้าใจหลักการสร้างภาพลักษณ์ของตนเอง
- การวิเคราะห์โครงสร้างร่างกาย, รูปร่าง
- การเลือกใช้สีที่เหมาะสมตามทฤษฎีจิตวิทยาของสี
- สไตส์ต่าง ๆ ที่เหมาะสมเฉพาะบุคคล
 - Work shop

ช่วงที่ 3 แนวคิดที่ว่าด้วยการเป็นผู้ให้คำปรึกษาและบริการกับลูกค้า (Attitude of being a consultant and service to customers)

- ความกังวลใจ / หลุมพราง / ก้นดัก เมื่อต้องทำหน้าที่ที่ปรึกษาการขายมือใหม่
- ที่ปรึกษาการขาย ได้อย่างไร
- การเป็นผู้ให้คำปรึกษาที่พร้อมให้บริการด้วยหัวใจแบบ โอโมเตนาชิ (OMOTENASHI)

ช่วงที่ 4 เรียนรู้ทักษะที่จำเป็นต่อการเป็นผู้ให้คำปรึกษาเพื่อสร้างภาพลักษณ์และยอดขายให้องค์กร

- ทักษะการเข้าใจลูกค้าประเภทต่างๆ ที่มีความแตกต่างกัน เพื่อให้คำปรึกษาและนำเสนอสินค้า/บริการอย่างตรงใจ
- ทักษะการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพด้วยเทคนิค 4 C เพื่อช่วยในการนำเสนอสินค้า/บริการ ได้อย่างมืออาชีพ
 - การฝึกปฏิบัติเพื่อให้เกิดทักษะ และได้แนวทางในการนำไปประยุกต์ใช้

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com