



# การพัฒนาพนักงานขาย **วันที่ 4**

## Sales Development



### “ฝึกปฏิบัติ” จากสถานการณ์จำลองต่าง ๆ ที่ประสบอยู่ในงานจริง

**วันที่จัด** วันพฤหัสบดีที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562

**เวลา** 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับประทานอาหาร 20 ท่าน

**สถานที่** ณ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

**สมาชิก** : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

**บุคคลทั่วไป** : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

“พนักงานขายคือ ต่ำนหน้าของธุรกิจ” ดังนั้น การเพิ่มพูนและ/หรือการพัฒนาทักษะขายให้ดีมีประสิทธิภาพ ย่อมเป็นการสร้าง “ความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน” ให้เพิ่มขึ้นเหนือคู่แข่งในตลาด

#### สิ่งที่คุณจะได้รับ

- มีหลักการและเทคนิคใน “การพัฒนาพนักงานขาย” ในด้านต่าง ๆ ที่นำไปประยุกต์ใช้ได้

- เรียนรู้จากการ “ฝึกปฏิบัติ” จากสถานการณ์จำลองต่างๆ ที่ประสบอยู่ในงานจริงและนำไปใช้ได้

#### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขาย หรือผู้มีส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานขาย

#### วิธีการฝึกอบรม:

บรรยายนำ กิจกรรม เกม บทบาทสมมติ  
ชมวีดีโอคลิป ตกอภิปราย และฝึกปฏิบัติ



TEAMWORK

#### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

★ ธรรมชาติของงานกับธรรมชาติของคนในงานขาย

★ 7 ด้านที่พนักงานขายต้องได้รับการพัฒนา

1. ด้านความรู้ผลิตภัณฑ์ (Product Knowledge)
2. ด้านทักษะคน (People Skills)
3. ด้านทักษะการนำเสนอขาย (Presentation Skills)
4. ด้านทักษะการแก้ปัญหา (Problem Solving Skills)
5. ด้านทักษะการบริหารส่วนบุคคล (Personal Management)
6. ด้านทักษะการกระตุ้นกำลังใจตนเอง (Passion)
7. ด้านทักษะการแสวงหาลูกค้าและต่อตลาด (Prospecting Skills)

★ **การพัฒนาด้านความรู้ผลิตภัณฑ์** : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การรู้จักผลิตภัณฑ์ของเราและคู่แข่ง การรู้จักตลาด การวางตำแหน่งสินค้า

★ **การพัฒนาด้านทักษะคน** : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การรู้จักลูกค้าและพฤติกรรม การซื้อ กระบวนการซื้อและตัดสินใจ สิ่งจูงใจในการซื้อ การอ่านสัญญาณการซื้อ

★ **การพัฒนาด้านทักษะการนำเสนอขาย** : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การพัฒนาด้านทักษะการแก้ปัญหา : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ของเรากับคู่แข่ง การเร้าและ/หรือสร้างโอกาสในการซื้อ

★ **การพัฒนาด้านทักษะการบริหารส่วนบุคคล** : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การบริหารเวลาและกิจกรรมในการขาย การบริหารพื้นที่เขตการขาย การพัฒนาด้านทักษะการกระตุ้นกำลังใจตนเอง : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การสร้างแรงจูงใจแก่ตนเอง การไม่ย่อท้อต่อปัญหาและอุปสรรคในการขาย

★ **การพัฒนาด้านทักษะการแสวงหาลูกค้าและต่อตลาด** : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า การสร้างความภักดีและความผูกพันในตราสินค้า การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังและต่อตลาด

#### 😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย
2. การรับมือกับการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81

#### วิทยากร

#### คุณพรเทพ จันทนาภิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

การขาย การตลาดและบริการ

#### ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป