

ป็นักขายมือใหม่ สู่เป้าหมายมืออาชีพ

The Principle of Sales to Achieve GOALS



แม้ไม่ได้เรียนจบการขายหรือการตลาด คุณสามารถเป็นนักขายมืออาชีพได้”

วันที่จัด วันพฤหัสบดีที่ 27 พฤษภาคม 2564

สมาชิก 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

เวลา 09:00 – 16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

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

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

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

“ไม่มีธุรกิจโดยอยู่ได้ โดยปราศจากการขาย” การขายที่ดี คือ การตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม นำเสนอสินค้า ได้ตอบโจทย์ หรือช่วยแก้ปัญหาของลูกค้าได้ ทั้งนี้ การจะเป็นนักขาย หรือเซลล์ที่ประสบความสำเร็จ ต้องใช้ทักษะต่าง ๆ มากมาย โดยสามารถเรียนรู้ได้จากปฐมบทนักขาย (The Principle of Sales to Achieve Goals) จนเกิดความเข้าใจ ผึกฝนให้เกิดความชำนาญจนกลายเป็นทักษะ ซึ่ง ”ทักษะการขายเป็นสินทรัพย์ติดตัว ที่ไม่มีใครเอาไปจากเราได้”

จากบทเริ่มต้นด้วยการปรับเปลี่ยนกรอบความคิดในงานขาย (Growth Mindset) จนนำไปสู่การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมที่ต้องการ ทุกคนสามารถพัฒนาตนเองและก้าวไปสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ ที่จะพิชิตเป้าหมายที่ต้องการได้สำเร็จง่ายขึ้น และเร็วขึ้นอย่างแน่นอน

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

1. ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้และเข้าใจถึงความสำคัญของการขาย และหลักการพื้นฐานที่เป็นหัวใจของนักขาย
2. ผู้เข้ารับการอบรมได้รู้จักและเข้าใจการเป็นนักขายที่ดี เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาตนเองให้มีทักษะด้านการขายอย่างมืออาชีพ
3. ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้และทักษะที่ได้เรียนรู้มาประยุกต์ใช้ในการทำงานด้านงานขาย และการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนการรับมือในสถานการณ์ต่างๆ อย่างมืออาชีพ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

หัวหน้างานขาย พนักงานขาย เจ้าของธุรกิจและผู้สนใจทั่วไป



วิทยากร คุณกิริณา จิรเศรษฐากุล

Coach & Professional Trainer

วิทยากรสร้างบุคลิกภาพและภาพลักษณ์ให้น่าประทับใจและการได้ข

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

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

ช่วงที่ 1

Explore แนวคิดและความสำคัญ

- กบดัก/หลุมพราง ความกลัว ที่ต้องก้าวข้าม Empowerment ขยายศักยภาพ
- การปลูกฝังกรอบความคิดของการเป็นนักขาย (Growth Mindset for Sales)
- Work shop ประกอบการเรียนรู้ และฝึกปฏิบัติ

ช่วงที่ 2 - 3

Emerge การถ่ายทอดความรู้ ที่สำคัญ และจำเป็นต่อการพัฒนาศักยภาพ

- เรียนรู้และเข้าใจกลยุทธ์การสร้างนักขายด้วยหลัก TCA (Trust, Care, Attitude)
- T = Trust เรียนรู้และเข้าใจการเป็นนักขายด้วยการสร้างความน่าเชื่อถือ
 - การพัฒนาบุคลิกภาพทั้งภายในและภายนอก สร้างความมั่นใจให้นักขาย
 - ภาษากายที่ทรงพลังเพื่อการสื่อสารเชิงบวกกับลูกค้า สร้างความน่าเชื่อถือและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
 - มารยาทและธรรมเนียมปฏิบัติที่จำเป็นต้องรู้ เพื่อบอกถึงความเป็นมืออาชีพ
- C = Care โดยเรียนรู้และเข้าใจการให้ความสำคัญกับลูกค้า
 - รู้เรา และรู้เขาผ่านการทำแบบประเมินตนเอง เพื่อรู้จักคุณลักษณะเฉพาะคน และเข้าใจลูกค้า
 - การเตรียมตัวให้พร้อมด้วยพื้นฐานทางการตลาด ผ่านทฤษฎีส่วนผสมทางการตลาด 4P
 - หลักในการฟัง และถาม ที่ทรงประสิทธิภาพ เพื่อรู้และเข้าใจในสิ่งที่ลูกค้าต้องการ
 - หลักการนำเสนอขายแบบ Push – Pull ขายแบบไม่ต้องขาย
 - หลักการดูแลลูกค้าให้ได้ใจ
 - Work shop ประกอบการเรียนรู้ และฝึกปฏิบัติ

ช่วงที่ 4

Execute การนำความรู้ มาประยุกต์ใช้ ในสถานการณ์ต่าง ๆ และการตั้งเป้าหมายเพื่อตนเอง

- A = Attitude การเรียนรู้และเข้าใจถึงความสำคัญการเสริมสร้างทัศนคติเชิงบวกส่วนบุคคล เพื่อรับมือกับปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นทั้งจากปัจจัยภายใน และภายนอกได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- Work shop ประกอบการเรียนรู้ และฝึกปฏิบัติ
- สรุปจบ และถาม-ตอบ