



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



cs.pplearning@gmail.com,
info.pplearning@gmail.com



www.pplearning.com

หลักสูตรยกระดับนักขายหน่วยรถให้เป็นมืออาชีพตัวจริง

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์สุณิษา ขอบชัย

วิทยากร ที่ปรึกษา และโค้ชพัฒนาศักยภาพ

"มืออาชีพตัวจริง นิ่งฟังเก่ง เร่งพัฒนาความสัมพันธ์ และเพิ่มยอดขาย"

หลักการ/แนวความคิด

- * นักขายหน่วยรถมืออาชีพตัวจริงมีใช้กำหนดด้วยอายุงาน เพราะความสามารถและทักษะนั้นพัฒนากันได้อย่างไร้ขีดจำกัด ดังนั้นกลุ่มคนที่มีศักยภาพสูง มีเป้าหมายชัดเจน ย่อมสร้างการเติบโตได้ไม่ยาก เพราะทุกองค์กรมีเส้นทางในการเติบโตไว้ชัดเจน ผู้บริหารพร้อมสนับสนุน คนดี คนเก่งให้อยู่และเติบโตไปกับองค์กรอย่างแน่นอน
- * การพัฒนามีหลายวิธี เช่น ลงงานจริง ปรึกษาผู้รู้ รับมอบหมายงานเพิ่ม รวมถึงการอบรมที่องค์กรลงทุนให้เป็นประจำ ดังนั้นหลักสูตรนี้สามารถต่อยอดการเรียนรู้ และสร้างรูปแบบการพัฒนาให้กับทีมงานได้อย่างมีรูปแบบ ประกอบด้วย หลักการ เนื้อหา เหตุการณ์สมมติจากเรื่องจริง และการประยุกต์ใช้ร่วมกันให้เห็นก่อนและหลังอบรม ด้วยการเลือกหยิบของ ผู้เรียนเอง เหมาะสมกับผู้เรียนที่ต้องการพัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่องให้สอดคล้องกับองค์กร
- * ทักษะ และเทคนิคต่างๆ ที่มีความจำเป็นต้องทบทวน และเพิ่มเติมในการยกระดับความสามารถนั้นได้นำมารวบรวมเป็น เครื่องมือให้ผู้เรียนสนุกในการค้นคว้า เรียนรู้ ในสไตล์ที่ใช้ กับกลุ่มนักขายหน่วยรถที่ต้องการพิชิตเป้าหมายด้วยกลยุทธ์ที่เหนือชั้น

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เรียนพัฒนาความรู้ ทักษะ และเทคนิคเชื่อมโยงกับเป้าหมายตัวเอง
- เพื่อให้ผู้เรียนเสริมกระบวนการคิดในการวางแผนกลยุทธ์ให้เหนือชั้นมากขึ้น
- เพื่อให้ผู้เรียนสร้างหลักการและรูปแบบการเป็นนักขายหน่วยรถระดับมืออาชีพ
- เพื่อให้ผู้เรียนกล้าเปลี่ยนแปลงตัวเองพร้อมขยายพื้นที่แห่งความสำเร็จให้กว้างกว่าที่เป็น



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



cs.pplearning@gmail.com,
info.pplearning@gmail.com



www.pplearning.com

หัวข้อหลักในการพัฒนานักขายหน่วยรถ

- ★ **สำรวจแนวคิดการยกระดับในเป็นนักขายหน่วยรถมืออาชีพตัวจริง**
 - นักขายหน่วยรถมืออาชีพในฝัน (ต้นแบบ)
 - คุณลักษณะของนักขายหน่วยรถมืออาชีพตัวจริง
 - นักขายประเภทต่างๆที่คุณเป็นและเลือกเป็น
 - ความเหมือนและความต่างของนักขายกับนักขายตัวจริง
 - **Workshop** : วัดระดับใจในการยกระดับตัวเอง
 - ★ **พัฒนาการบริการให้เหนือชั้น ทำให้นั่งอยู่ในใจลูกค้า**
 - หลักการการบริการอย่างเหนือชั้น
 - แนวทางการบริการให้โดนใจ
 - เทคนิคการเพิ่มระดับความพึงพอใจให้ลูกค้า
 - อุปสรรคและปัญหาในการทำงานบริการ
 - **Workshop** : เลือกพัฒนาภาพลักษณ์งานบริการ
 - ★ **ทักษะสำคัญในการยกระดับให้เป็นนักขายหน่วยรถมืออาชีพตัวจริง**
 - การบริหารเวลาอย่างเหนือชั้น
 - การสื่อสารเป็น...เห็นชัยชนะ (ฟัง-ถาม-ป้อนกลับ-จูงใจ)
 - การเจรจาต่อรอง...ขั้นเทพ
 - การเปลี่ยนความขัดแย้ง...เป็นการเพิ่มยอดขาย
 - การทำงานเป็นทีม (Teamwork) ด้วยระบบเดียวกันอย่างไหลลื่น (Flow)
 - **Role playing** : กำหนดทักษะสำคัญในการเปลี่ยนแปลง
 - ★ **เทคนิคการพัฒนาตัวเอง และเพิ่มยอดขายในแบบนักขายหน่วยรถตัวจริง**
 - การมุ่งมั่นเป้าหมายและทำงานตามแผนด้วยหลักการ PDCA
 - การคิดเชิงกลยุทธ์ในงานขายสม่ำเสมอ
 - การใช้บทบาทนักขายในฐานะที่ปรึกษา
 - การเพิ่มประสิทธิภาพและคุณภาพตัวเองด้วยหลักการ โค้ช (Self Coaching)
 - การสร้างภาพลักษณ์ใหม่ให้ปังปัง ด้วยหลักการ (Image Coaching)
 - **Workshop** : เลือกเทคนิคเพิ่มยอดขายไปฝึกฝนจริงจังในแบบคุณ
- การบ้านสำหรับฝึกฝน



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



cs.pplearning@gmail.com,
info.pplearning@gmail.com



www.pplearning.com

Role Play : แสดงบทบาทสมมติในการขาย (ด้วยกรณีศึกษาลูกค้าแบบต่างๆ)

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ พนักงานขายหน่วยรถและผู้สนใจ (ประสบการณ์ 1 ปีขึ้นไป)
- ✓ หัวหน้าและผู้จัดการทีมงานขาย

แนวทางการอบรมนักขาย

- ◎ การฝึกอบรมทำให้นักขายเรียนรู้ด้วยตัวเอง ตามแนวทางการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ซึ่งนักขายจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตามที่ตัวเองรู้สึกว่าเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
- ◎ วิทยากรใช้กระบวนการ Coaching เพื่อดึงศักยภาพของนักขายที่หลบซ่อนอยู่ออกมาด้วยนักขายเองโดยทำให้นักขายมองเห็นตัวเอง และอยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายของตัวเอง โดยการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่องานขายที่ตัวเองรับผิดชอบอยู่
- ◎ สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ให้เกิดแรงจูงใจในการที่นักขายอยากจะทำตามเป้าหมายยอดขายให้ได้ โดยสามารถกระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้นต่องานขายได้ เมื่อตัวเองรู้สึกท้อถอยอยู่บ่อยๆ เพราะเข้าใจว่า “การขายเป็นเกมการถูกปฏิเสธ” จึงสร้างแนวทางเพื่อเอาชนะได้ด้วยตัวเอง
- ◎ การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงานขาย ซึ่งกันและกันในClass ทำให้เกิดการเรียนรู้จากชีวิตจริงของผู้อื่น อีกทั้งการทำ Work shop เพื่อให้สามารถนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นแล้ว ทำให้เกิดความสนุกสนานและอยากเรียนรู้มากขึ้น

แนวทางการอบรมของหลักสูตร

- ⚙ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) เพื่อทำให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้ทันที เพราะได้ดำเนินการคิดร่วมกันระหว่างการฝึกอบรมแล้ว
- ⚙ การฝึกอบรม มีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความสนุกสนานและเข้าใจง่าย
 - ➡ Adult Learning การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ที่มีประสบการณ์
 - ➡ Ice break การละลายพฤติกรรมด้วยการรู้จัก ชื่นชมตัวเอง
 - ➡ Sharing การบรรยายเพื่อการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



cs.pplearning@gmail.com,
info.pplearning@gmail.com



www.pplearning.com

- Work Shop การสร้างความเข้าใจด้วยตัวเอง
- Coaching การให้มุมมอง ใช้คำถาม เพื่อดึงศักยภาพของท่าน
- Role Playing การจำลองสถานการณ์ให้เห็น/ฝึกจริง
- Goal การมีเป้าหมายร่วมกันในการเรียนรู้/พัฒนาทีมงาน

✿ กำหนดแนวทางเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรม นำความรู้ที่ได้รับไปฝึกฝนด้วยตัวเอง เพื่อให้เกิดการปฏิบัติซ้ำๆ จนกลายเป็นธรรมชาติ

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

❖ ภาพรวมของหลักสูตร

- ให้อารมณ์สนุกกับงาน และทำงานด้วยใจรัก เพื่อตัวเอง
- ให้อารมณ์หนักถึงกระบวนการทำงานอย่างเชื่อมั่นด้วยตัวเอง
- สร้างระบบการทำงานด้วยแนวความคิดของตัวเอง
- เน้นการทำงานพื้นฐานให้ครบถ้วนด้วยตัวเอง

❖ ประเด็นที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันในคลาส

- กระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ด้วยตัวเอง
- กระตุ้นให้เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (อย่างไม่กังวล)
- กระตุ้นด้วยกรณีศึกษาใกล้เคียงมาช่วยกัน Workshop
- กระตุ้นให้เกิดการทำทายกับกระบวนการนำไปฝึกฝน เช่น การกล้าเขียนแผน กล้านำเสนอกล้าปรึกษาหัวหน้า และ กล้าลงมือทำ สำคัญสุดกล้ายอมรับผลของการกระทำ