



หลักสูตรพัฒนาพนักงานขายประจำจุดขาย (PC) 3 มิติ

(Product Consultant (PC) Development 3D)

(หลักสูตร 1 วัน)

อาจารย์สุณิษา ขอบชัย

วิทยากร ที่ปรึกษาและโค้ชพัฒนาศักยภาพ

พนักงานขายหน้าร้าน ผสานจิต พิชิตใจ ให้ลูกค้าลดความกังวล นั่นคือการเพิ่มยอดขาย

หลักการ/แนวความคิด

- ❖ การทำงานขายประจำจุดขาย (PC) นั้นสิ่งที่จะต้องเผชิญตลอดเวลาคือ พฤติกรรมของลูกค้าที่หลากหลายจนนำมาสะสมเป็นความรู้สึกเชิงลบต่อตนเองและคนรอบข้าง ลดทอนศักยภาพของตัวเองโดยไม่เจตนาหากเรียนรู้ เข้าใจ พร้อมพัฒนาตัวเองด้วยประเด็นสำคัญของการเป็นนักขายสม่ำเสมอ นั้น จะสามารถนำสไตล์การขายแบบต่างๆ มาใช้ได้สอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม
- ❖ การพัฒนาเทคนิคและทักษะในการขาย (Selling Skill) ให้เป็นมืออาชีพได้นั้น ต้องเริ่มต้นจากการมีเป้าหมายที่ชัดเจน แล้วค่อยเริ่มหาความรู้ (Knowledge) ต่อมาพัฒนาความเชี่ยวชาญทักษะ (Skill) แล้วพัฒนาต่อเป็นคุณลักษณะ (Attribute) ของนักขายที่ทรงประสิทธิภาพ
- ❖ การสร้างนิสัยใหม่ด้วยคุณสมบัติใดๆ ในการทำงานขายให้เป็นระบบ มีวินัย และเรียนรู้ตลอดเวลา เป็นหัวใจสำคัญในการเพิ่มยอดขาย และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กรสู่สายตาลูกค้าอย่างยั่งยืน เพราะนักขายประจำจุดขายเป็นตัวแทนที่ทรงคุณค่าที่สุด หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็น “ทูตขององค์กร”

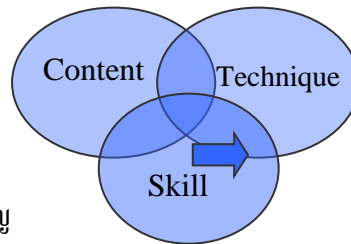
วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพื่อให้ผู้เรียนมีแนวคิดในการเป็นพนักงานเชิงรุก และสนุกกับการนำเสนออย่างสร้างสรรค์
2. เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจรูปแบบการทำงานขายหน้าร้านแบบมืออาชีพ และสร้างเสน่ห์ในแบบตัวเอง
3. เพื่อให้ผู้เรียนได้พัฒนาทักษะการขาย และการนำเสนอความเชี่ยวชาญที่น่าสนใจ
4. เพื่อให้ผู้เรียนเชื่อมั่นในศักยภาพของตัวเองในการทำงานขายให้บรรลุเป้าหมายร่วมกับองค์กร

เนื้อหาของหลักสูตร (Course Outline)

- สำรวจแนวคิดและสไตล์การสอนงานขายของตัวเองด้วยความเชื่อมั่นในศักยภาพ

- ประเภทนักขายประจำจุดขาย
- หลุมพรางทางความคิดของนักขายประจำจุดขาย



Workshop : สร้างกรอบความคิดใหม่ในสไตล์ตัวเอง

- มิตินี้ 1 : ประเด็นสำคัญที่นักขายประจำจุดขายควรให้ความสำคัญ

- การเรียนรู้พฤติกรรมลูกค้าในแบบต่างๆ และแนวทางการให้บริการอย่างมืออาชีพ
- การจัดหน้าร้าน (Display) ให้โดนใจ ด้วยความคิดสร้างสรรค์
- การพัฒนาความเชี่ยวชาญของตัวเองในเรื่อง 5 รู้ (องค์กร, สินค้า, ลูกค้า, คู่แข่ง และตัวเอง)
- การนำเสนออย่างมืออาชีพ และการเจรจาต่อรอง (ตามกระบวนการขาย 5 ขั้นตอน)
- การบริการก่อนและหลังการขาย เข้าอกเข้าใจสร้างสัมพันธ์ที่ดีส่งผลต่อความประทับใจในองค์กร

Workshop : กำหนดเรื่องที่ต้องการพัฒนาให้เชี่ยวชาญ

- มิตินี้ 2 : เทคนิคในการเป็นนักขายประจำจุดขายแบบมืออาชีพ (Selling Skill)

- การเตรียมตัวให้พร้อม จับประเด็นเขียนสคริป และเสริมเทคนิคการ Role Play สม่่าเสมอ
- การมีบุคลิกภาพที่มากด้วยเสน่ห์ (Personality) ในการดึงดูดลูกค้าเข้าพื้นที่
- การเปิดการขายให้โดนใจด้วย Keyword จาก 5 รู้ และปิดการขาย ให้เกิดคุณค่ากับลูกค้าสูงสุด

Workshop : เลือกเทคนิคที่เหมาะสมกับตัวเองไปต่อยอดการพัฒนา

Role Play : แสดงบทบาทสมมติในการขาย (ด้วยกรณีศึกษาลูกค้าแบบต่างๆ)

- มิตินี้ 3 : ทักษะสำคัญในการเป็นนักขายประจำจุดขายแบบมืออาชีพ

- การคิดเชิงบวกกับลูกค้า ร้านค้า หัวหน้า องค์กร และตัวเอง ด้วยหลักจิตวิทยาเชิงบวก
- การสื่อสารสร้างสรรค์ (การฟัง / การถาม / การป้อนกลับข้อมูลเชิงบวก / การจูงใจผู้อื่น)
ใช้หลักการ 100% (น้ำเสียง38%+ การสร้างสรรค์คำพูดด้วยคำสำคัญ (Key word) 7% +ท่าทาง55%)
- การเจรจาต่อรองด้วยเสน่ห์ของนักขายที่สร้างความเชื่อมั่นในองค์กรให้กับลูกค้า
- การสร้างนิสัยใหม่ให้กับตัวเองด้วยคุณสมบัติดีๆของนักขาย (ด้วยหลัก NLP)

Workshop : ประยุกต์ทักษะที่ชอบกับการสร้างเสน่ห์ให้จุดขายที่แตกต่าง

- การบ้านสำหรับฝึกฝน



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- พนักงานประจำอุตสาหกรรม

- ฝ่ายการตลาด

- หัวหน้าหรือผู้จัดการงานขาย

แนวทางการอบรมของหลักสูตร

- ❁ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) เพื่อให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้ทันที เพราะได้ดำเนินการคิดร่วมกันระหว่างการฝึกอบรมแล้ว
- ❁ การฝึกอบรม มีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความสนุกสนานและเข้าใจง่าย
 - Adult Learning การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ที่มีประสบการณ์
 - Ice break การละลายพฤติกรรมด้วยการรู้จัก ชื่นชมตัวเอง
 - Sharing การบรรยายเพื่อการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
 - Work Shop การสร้างความเข้าใจด้วยตัวเอง
 - Coaching การให้มุมมอง ใช้คำถาม เพื่อดึงศักยภาพของท่าน
 - Role Playing การจำลองสถานการณ์ให้เห็น/ฝึกจริง
 - Goal การมีเป้าหมายร่วมกันในการเรียนรู้/พัฒนาทีมงาน
- ❁ กำหนดแนวทางเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรม นำความรู้ที่ได้รับ ไปฝึกฝนด้วยตัวเอง เพื่อให้เกิดการปฏิบัติซ้ำๆ จนกลายเป็นธรรมชาติ

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

- ❖ ภาพรวมของหลักสูตร
 - ทำให้รักสนุกกับงาน และทำงานด้วยใจรัก เพื่อตัวเอง
 - ทำให้ตระหนักถึงกระบวนการทำงานอย่างเชื่อมั่นด้วยตัวเอง
 - สร้างระบบการทำงานด้วยแนวความคิดของตัวเอง
 - เน้นการทำงานพื้นฐานให้ครบถ้วนด้วยตัวเอง



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

❖ ประเด็นที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันในคลาส

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