



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

หลักสูตรนักขายสายพันธุ์ใหม่ยุค 4.0 กลยุทธ์เพิ่มยอดขายสู่เป้าหมาย

(หลักสูตร 1 วัน)

อาจารย์สุณิชา ขอบชัย

"นักขายคือผู้นำการเปลี่ยนแปลง และสนุกกับความท้าทายอย่างไร้ขีดจำกัด"

หลักการ/แนวความคิด

- การทำงานในบทบาทนักขายยุค 4.0 มีความจำเป็นต้องพัฒนาตัวเองตลอดเวลา เพราะการเปลี่ยนแปลงภายนอกส่งผลกระทบต่อองค์กรอย่างรวดเร็ว ตามที่รัฐบาลกำหนดให้ประเทศไทยมีการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจไปสู่ “Value-Based Economy” ที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม ซึ่งต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการขับเคลื่อนองค์กรสูงมาก ดังนั้นนักขายจึงต้องมีการปรับเปลี่ยนตัวเองกับการทำงานร่วมกับลูกค้า และพันธมิตรทางธุรกิจอย่างมืออาชีพ
- นักขายยุคปัจจุบันมีความสามารถและความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และทักษะการขาย (Hard Skill) เป็นสัดส่วนสูงมาก ดังนั้นหากได้มีการพัฒนาถึงศักยภาพที่มีอยู่มาเชื่อมโยงกับการพัฒนาด้านการสื่อสารและจิตใจ (Soft Skill) ให้มีส่วนผสมลงตัวมั่นใจว่าการทำงานของนักขายจะมีความสุข และสนุกกับการทำงานและเป็นนักขายที่มีแรงบันดาลใจในการทำงานขายให้บรรลุเป้าหมายได้จากภายในตัวเองผู้ภายนอก ย่อมเอาชนะปัญหา อุปสรรคต่างๆ ได้ด้วยตัวเอง และมีการวางแผนการทำงานที่เป็นระบบ
- การพัฒนานักขายให้มีความสามารถสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ขององค์กร จะสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันได้เพราะหลักสูตรนี้สร้างให้นักขายสามารถขยายศักยภาพได้อย่างมั่นใจและต่อเนื่อง

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ให้นักขายติดตั้งแนวคิดการทำงานในรูปแบบที่สอดคล้องกับนโยบายรัฐบาลยุค 4.0
- เพื่อให้ทีมขายมีแรงบันดาลใจในการทำยอดขายให้บรรลุเป้าหมายด้วยความสนุกและท้าทาย
- เพื่อให้ทีมงานขายมีกระบวนการเตรียมตัว วิเคราะห์ และสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน
- เพื่อให้ให้นักขายมีแนวทางในการพัฒนาระบบงานขายในแบบของตัวเองให้สอดคล้องกับองค์กร



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

หัวข้อหลักในการพัฒนานักขาย

- ★ **สำรวจแนวคิดการทำงานขายยุค 4.0 ของคุณ**
 - นักขายยุค 4.0 คืออะไร?
 - ประเด็นสำคัญที่ลูกค้ายุค 4.0 ให้ความสำคัญมีอะไรบ้าง?
 - การแข่งขันทางการตลาด ยุค 4.0 ที่มีความจำเป็นต้องเรียนรู้มีอะไรบ้าง?
 - คุณควรพัฒนาตัวเองเรื่องอะไรเพิ่มขึ้น ในการเป็นนักขายสายพันธุ์ใหม่ยุค 4.0 ?
 - **Workshop** : กำหนดเป้าหมายนักขายสายพันธุ์ใหม่ ยุค 4.0 ในแบบคุณ
 - ★ **เรียนรู้หลักการเป็นนักขายสายพันธุ์ใหม่ยุค 4.0 ... ที่โดดเด่นอย่างมืออาชีพ**
 - เตรียมตัวพร้อมกับ 5 รู้ขององค์กร (รู้องค์กร, รู้สินค้า, รู้คู่แข่ง, รู้ลูกค้า, รู้ตัวเอง)
 - การวิเคราะห์ และประเมินพฤติกรรมลูกค้ากลุ่มต่างๆ
 - การโน้มน้าวใจ และครองใจลูกค้าประเภทต่างๆ
 - การกำหนดขั้นตอนการขาย (เปิด – ปิด) อย่างมืออาชีพ
 - **Workshop** : กรณีศึกษานักขายเชิงกลยุทธ์
 - ★ **พัฒนาทักษะสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน**
 - การเตรียมตัวด้วยบทพูด... โดนใจ
 - การเจรจาต่อรอง... สร้างสรรค์
 - การปิดการขาย... ด้วยหลักจิตวิทยา
 - การบริการหลังการขาย... ให้ลูกค้าติดหนี้
 - **Workshop** : แสดงละครบทบาทสมมติจากสถานการณ์ที่กำหนดให้ (ROLE PLAYING)
 - ★ **สร้างรูปแบบการบริหารงานขาย... กลยุทธ์เพิ่มยอดขายสู่เป้าหมาย**
 - วิเคราะห์และวางกลยุทธ์ด้วยเครื่องมือทางการตลาด
 - สร้างโอกาสทางการขายสม่ำเสมอ
 - การบริหารงานขายด้วย Sales Pipeline
 - การทำงานขายตามระบบ และกระบวนการอย่างต่อเนื่อง
 - การกำหนดคุณสมบัตินักขายที่ใช่ในยุค 4.0
 - **Workshop** : กำหนดรูปแบบเทคนิคกลยุทธ์การบริหารงานขายสไตล์คุณ
- การบ้านสำหรับฝึกฝน



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ พนักงานขาย
- ✓ เจ้าหน้าที่ธุรการฝ่ายขาย
- ✓ ผู้จัดการทีมงานขาย
- ✓ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานขายและการตลาด

แนวทางการอบรมนักขาย

- ◎ การฝึกอบรมทำให้นักขายเรียนรู้ด้วยตัวเอง ตามแนวทางการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ซึ่งนักขายจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตามที่ตัวเองรู้สึกว่าเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
- ◎ วิทยากรใช้กระบวนการ Coaching เพื่อดึงศักยภาพของนักขายที่หลบซ่อนอยู่ออกมาด้วยนักขายเอง โดยทำให้นักขายมองเห็นตัวเอง และอยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายของตัวเอง โดยการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่องานขายที่ตัวเองรับผิดชอบอยู่
- ◎ สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ให้เกิดแรงจูงใจในการที่นักขายอยากจะทำอะไรก็ขอให้ทำได้ โดยสามารถกระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้นต่องานขายได้ เมื่อตัวเองรู้สึกท้อลดยู่บ่อยๆ เพราะเข้าใจว่า “การขายเป็นเกมการถูกปฏิเสธ” จึงสร้างแนวทางเพื่อเอาชนะได้ด้วยตัวเอง
- ◎ การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงานขาย ซึ่งกันและกันใน Class ทำให้เกิดการเรียนรู้จากชีวิตจริงของผู้อื่น อีกทั้งการทำ Work shop เพื่อให้สามารถนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นแล้ว ทำให้เกิดความสนุกสนานและอยากเรียนรู้มากขึ้น

แนวทางการอบรมของหลักสูตร

- ✿ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) เพื่อทำให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้ทันที 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



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

- ❁ กำหนดแนวทางเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรม นำความรู้ที่ได้รับไปฝึกฝนด้วยตัวเอง เพื่อให้เกิดการปฏิบัติซ้ำๆ จนกลายเป็นธรรมชาติ

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

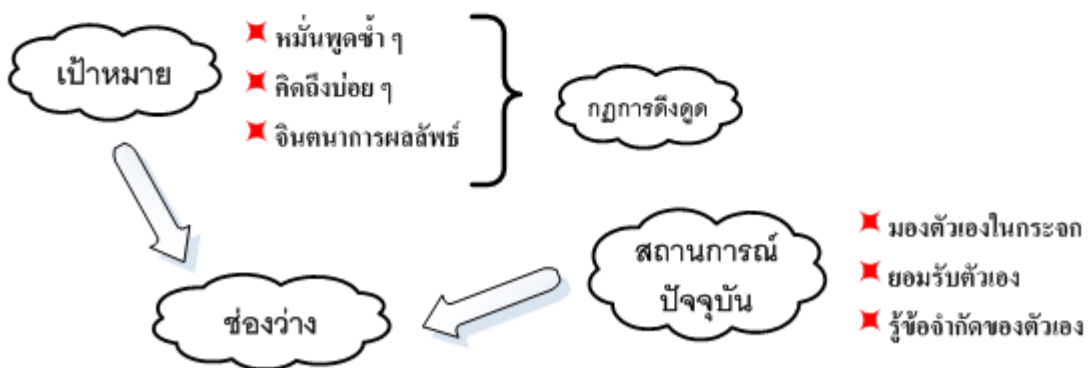
❖ ภาพรวมของหลักสูตร

- ทำให้รักสนุกกับงาน และทำงานด้วยใจรัก เพื่อตัวเอง
- ทำให้ตระหนักถึงกระบวนการทำงานอย่างเชื่อมั่นด้วยตัวเอง
- สร้างระบบการทำงานด้วยแนวความคิดของตัวเอง
- เน้นการทำงานพื้นฐานให้ครบถ้วนด้วยตัวเอง

❖ ประเด็นที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันในคลาส

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

กรอบในการดำเนินการฝึกอบรม



“การเปลี่ยนแปลงตัวเอง” → พัฒนา **Solution** ของตัวเองเพื่อพิชิตเป้าหมาย