



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

## หลักสูตรเทคนิคการขายและการให้คำปรึกษาแบบมืออาชีพ

(หลักสูตร 1 วัน)

อาจารย์สุณิษา ขอบชัย

วิทยากร ที่ปรึกษาและโค้ชพัฒนาศักยภาพ

ค้นหาความต้องการ ผสานความพึงพอใจ ในแบบที่ปรึกษามืออาชีพ

### แนวความคิดของหลักสูตร

- ★ องค์กรที่ต้องการสร้างฐานลูกค้าด้วยความจริงใจ และสร้างมาตรฐานงานบริการให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้า ได้อย่างยั่งยืน ดังนั้นทุกองค์กรจึงมีแผนการพัฒนาพนักงานขายให้มีมาตรฐานรองรับความต้องการที่แตกต่างกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ★ การเป็นพนักงานขายผู้เชี่ยวชาญในสินค้าและบริการ เป็นต้นทุนที่มากพอกับการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าเป็นอย่างมาก เพราะลูกค้าต้องการเป็นผู้ตัดสินใจเอง ดังนั้นสิ่งที่คาดหวังจากพนักงานขายคือ สามารถให้คำปรึกษา และแนะนำได้อย่างมืออาชีพ
- ★ พนักงานขายยุคปัจจุบันจึงควรพัฒนาตัวเองให้สามารถเป็นที่ปรึกษาได้อย่างครบเครื่อง ทั้งเรื่องแนวความคิด สินค้า เทคนิค และการให้บริการ ในแบบฉบับของตัวเองที่สามารถเป็นที่พึ่งทางจิตใจให้กับลูกค้าได้อย่างตรงใจ ซึ่งเป็นที่มาของ **ความประทับใจ** ในการทำงานขายงานบริการของนักขายที่มีการเตรียมตัวเป็นนักขายที่ต่อ
- ★ ประเด็นสำคัญที่พนักงานขายควรคำนึง คือ ความต้องการของลูกค้า , ผู้มีอำนาจตัดสินใจ, ขั้นตอนการตัดสินใจและ บทบาทของนักขายที่ควรเลือกให้เหมาะสม เน้นพิเศษในการเป็นนักขายเชิงที่ปรึกษา

### วัตถุประสงค์

- ❖ เพื่อให้พนักงานขายมีความมั่นใจในศักยภาพของตัวเองกับการเป็นนักขายมืออาชีพ
- ❖ เพื่อให้พนักงานขายมีความตระหนักรู้ในปัจจุบันของตัวเองเมื่อเทียบกับแนวคิดใหม่กับการพัฒนา
- ❖ เพื่อให้พนักงานขายได้พัฒนาทักษะ และเสริมแนวคิดใหม่ในการสร้างคัมภีร์งานขายสไตล์ตัวเอง



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

## หัวข้อหลักของหลักสูตร

### ★ สำรวจสไตล์นักขายในแบบของตัวเอง

- นิยามงานขายในแบบต่างๆ
- ลักษณะของนักขายในดวงใจลูกค้า
- แนวคิดในการเป็นนักขายในแบบที่ปรึกษาของคุณ

**Workshop : ชวนคิดชวนคุยกับโลกของนักขาย**

### ★ หัวใจสำคัญของการทำงานขายในแบบที่ลูกค้าต้องการ?

- พฤติกรรมของลูกค้าอัจฉริยะ
- สัญญาณเชื่อมจากลูกค้าที่ควรศึกษา
- เทคนิคการสร้างควมไว้วางใจ
- ระบบการทำงานขายในแบบที่ปรึกษา

**Workshop : พัฒนานักขายกับสไตล์ที่ถนัด**

### ★ เทคนิคการพัฒนานักขายในสไตล์ของตัวเอง

- อุปสรรคในการทำงานขาย
- เทคนิคการเปลี่ยนอุปสรรคเป็นโอกาส
- ประเด็นสำคัญของการทำงานขายเชิงกลยุทธ์
- พนักงานขายที่องค์กรต้องการ
- เสริมเสน่ห์ในการสร้างความประทับใจด้วยแนวคิดการรักษาลูกค้ารายสำคัญ

**Workshop : เลือกหัวข้อในการพัฒนาตัวเอง**

### ★ พัฒนาระบบงานขายให้ยั่งยืนอย่างมืออาชีพ

- การค้นหากลยุทธ์หลักเพื่อการแข่งขันอย่างเหนือชั้น ด้วย 5 รู้
- การวางแผนเป้าหมายอย่างชัดเจน ( เวลา, ลูกค้า, สินค้า)
- การเตรียมพร้อมสำหรับการเพิ่มยอดขาย
- การบริหาร Sales Pipe line

**Workshop : Role Playing**

### ★ การบ้านสำหรับฝึกฝน



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

## ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ พนักงานขาย
- ✓ ผู้จัดการทีมงานขาย

## 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 นำความรู้ที่ได้รับไปฝึกฝนด้วยตัวเอง เพื่อให้เกิดการปฏิบัติซ้ำๆ จนกลายเป็นธรรมชาติ

## รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

- ❖ ภาพรวมของหลักสูตร
  - ทำให้รักสนุกกับงาน และทำงานด้วยใจรัก เพื่อตัวเอง
  - ทำให้ตระหนักถึงกระบวนการทำงานอย่าง เชื่อมั่นด้วยตัวเอง
  - สร้างระบบการทำงานด้วย แนวความคิดของตัวเอง
  - เน้นการทำงานพื้นฐานให้ ครบถ้วนด้วยตัวเอง



❖ ประเด็นที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันในคลาส

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