

หลักการเหตุผล

พนักงานขายที่ดีต้องพยายามยกระดับตัวเองจากการเป็นเซลล์ (Sales) มาเป็นที่ปรึกษา(Consultant) ของลูกค้า การเป็นที่ปรึกษาของลูกค้า ต้องใช้เวลาและความพยายามที่จะเข้าใจความต้องการ รวมทั้งแก้ปัญหาของลูกค้า และจะต้องช่วยหาคำตอบที่ดีที่สุด (Solutions) ให้กับความต้องการและปัญหานั้น ๆ อย่างสม่ำเสมอ การพัฒนาตัวเองให้ก้าวหน้าและประสบความสำเร็จนั้นขึ้นอยู่กับความต้องการอย่างแรงกล้าและความมุ่งมั่น ที่จะปรับปรุงเปลี่ยนแปลงความคิดและวิธีการในการทำงาน เพื่อไปให้ถึงจุดที่ตั้งความหวังไว้ วิธีหนึ่ง คือ การทดลองลงมือทำ และเก็บเกี่ยวประสบการณ์ที่ได้จากความผิดพลาดทั้งหลาย

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ตระหนักและเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองและเตรียมพร้อมที่จะเป็นนักขายมือทองที่องค์กรต้องการ
2. เพื่อให้สามารถประเมินจุดเด่นและจุดด้อยของตนเองและพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนตนเองให้ดูดี น่าเชื่อถือ เป็นที่ไว้วางใจของลูกค้าอยู่เสมอ
3. เพื่อให้สามารถนำศักยภาพที่เป็นจุดเด่น และความรู้ความสามารถที่มีออกมาใช้ในการสร้างโอกาสทางการขายได้อย่างเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง

เนื้อหาหลักสูตร

MODULE 1

กลุ่มสัมพันธ์ รุ่นเครื่องนักชาย

ความคิดเชิงบวกกับการทำงานในอาชีพนักชาย

MODULE 2

การเสริมสร้างภาพลักษณ์บุคลิกภายในและภายนอก

จิตวิทยาในการพูด การสื่อสาร เพื่อโน้มน้าวใจ

MODULE 3

เทคนิคการใช้น้ำเสียงและภาษาในการสื่อสาร

จิตวิญญาณด้านการบริการสำหรับนักชายมืออาชีพ

เรียนรู้และเข้าใจความต้องการของลูกค้าและความแตกต่างของลูกค้า

MODULE 4

5 สิ่ง ที่สุดยอดนักชายต้องมี

เทคนิคการปิดการขาย

ประโยชน์ที่จะได้รับ

1. ผู้เข้ารับการฝึกอบรมตระหนักและเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองและเตรียมพร้อมที่จะเป็นนักชายมือทองที่องค์กรต้องการ
2. ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถประเมินจุดเด่นและจุดด้อยของตนเองและพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนตนเองให้ดูดี น่าเชื่อถือ เป็นที่ไว้วางใจของลูกค้าอยู่เสมอ
3. ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถนำศักยภาพที่เป็นจุดเด่น และความรู้ความสามารถที่มีออกมาใช้ในการสร้างโอกาสทางการขายได้อย่างเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง

วิธีการฝึกอบรม

การฝึกอบรมมีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความเข้าใจได้ง่าย เพลิดเพลิน โดยมีความลึกซึ้งเพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจ ยอมรับ และนำไปปฏิบัติตาม อีกทั้งตรงตามเป้าหมายที่ทางองค์กรได้กำหนดไว้

1. การบรรยายแบบมีส่วนร่วม Participative Technique
2. ฝึกปฏิบัติที่ละขั้นตอนและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ (Work Shop)
3. แสดงการสาธิตจำลองให้เกิดการพัฒนา (Adult Learning Approach Role Playing)
4. ฝึกปฏิบัติพัฒนาร่างกายและจิตใจ เพื่อเสริมบุคลิกภาพภายนอก และภายใน
5. การใช้ Application อุปกรณ์เทคโนโลยี สื่อมัลติมีเดีย
6. การถ่ายทอดแบบ Two way communication

รูปแบบการฝึกอบรม

1. การบรรยายทฤษฎีเนื้อหา เรื่องเล่า ประสบการณ์ 30 %,
2. กิจกรรมเกมส์กระบวนการ Role play Workshop 40 %,
3. การระดมสมอง (Brainstorm) สะท้อนความคิด (Reflective practice) 30 %