

โปรแกรมฝึกอบรมหลักสูตร : **Selling with Passion**

ระยะเวลาในการฝึกอบรม : 1 วัน เวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากร : **ภก. คงเกียรติ ฉัตรหิรัญทรัพย์**



Selling with Passion

บรรยายโดย **ภก. คงเกียรติ ฉัตรหิรัญทรัพย์**



เนื่องจากปัจจุบัน การแข่งขันในด้านธุรกิจ และเวชภัณฑ์ มีการเปลี่ยนแปลงไปจากในอดีตอย่างมาก เนื่องจากนโยบายทางสาธารณสุขต่างๆ ที่เปลี่ยนแปลงไป จึงเป็นเรื่องท้าทายของพนักงานฝ่ายขายที่จะต้องปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น พร้อมทั้งก้าวให้ทันการเปลี่ยนแปลง ในสัมมนานี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะได้เรียนรู้ถึงการเปลี่ยนแปลงทั้งภายในและภายนอก ของการรับบทบาทนักขาย ทำอย่างไรที่เราจะเป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จในยุคปัจจุบันด้วย

การทำงานอย่างมีแรงบรรดาลใจ (Passion) ที่จะประยุกต์ ปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงาน พัฒนาความรู้ด้านสินค้าและบริการให้กับลูกค้าได้อย่างเหมาะสม ตรงกับความต้องการ ส่งผลให้เกิดความประทับใจในบริการ ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น และยังสามารถพัฒนาลูกค้าให้กลายเป็นลูกค้าประจำ (Royalty customer) ที่จงรักภักดีกับบริษัท ส่งผลให้เกิดการเติบโตในระยะยาว ทำให้เกิดความสุข และ ความภูมิใจในการทำงาน

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

1

บทที่ 1 คุณค่าของนักศึกษา

ตั้งความจริงที่ดีว่า นักขายนี้น่าจ้าง มนุษย์ทองคำขององค์กร เพราะหากไม่มีนักศึกษา องค์กรก็ไม่มีงานเข้ามา และแผนอื่นก็ไม่สามารถสร้างงานต่อไปได้ ในบทรนี้ผู้เข้าสัมมนาจะได้เรียนรู้ คุณค่าความสำคัญของการเป็นนักศึกษา พร้อมทั้งเรียนรู้ระบบในกระบวนการซื้อ Buying cycle เพื่อเข้าใจว่าเมื่อเวลาที่ลูกค้าต้องการซื้อสินค้า หรือ บริการ เขามีความคิดอย่างไร



บทที่ 2 แรงบันดาลใจสู่ความสำเร็จ

ในบทรนี้ผู้เข้าสัมมนาจะได้เรียนรู้ถึงวิธีการตั้งเป้าหมาย อย่างไรถึงจะเรียกว่าเป้าหมายที่ชัดเจน เป้าหมายที่มีพลัง ที่จะทำให้เราลุกจากที่นอน และ พร้อมออกไปทำงานอย่างมีพลัง นอกจากนี้ นักขายยังได้เรียนรู้ เทคนิคการปรับเป้าหมาย (GOAL) ให้กลายเป็น แผนปฏิบัติการ (Execution Plan) ที่เปรียบเสมือนบันไดสู่ความสำเร็จ เพื่อให้เป้าหมายที่ตั้งไว้ประสบความสำเร็จ เกิดขึ้นได้จริง

บทที่ 3 Selling with style

เนื่องจากลูกค้าแต่ละท่าน มีรูปแบบการแสดงออกที่ไม่เหมือนกัน มีความต้องการ และ แรงบรรดาลใจ (Motivation) ที่แตกต่างกัน ดังนั้นนอกจากที่นักขายจะต้องหาความต้องการของลูกค้าให้ได้แล้ว นักขายยังจำเป็นต้องทราบถึงความแตกต่างของลูกค้าแต่ละประเภทด้วย ในบทรนี้ ผู้เข้าสัมมนาจะได้เรียนรู้ถึง หลักการจำแนกคนออกเป็น 4 ประเภท ตามหลักการของนักจิตวิทยาที่ชื่อว่า Carl G Jung เพื่อยกระดับการบริการ เกิดความประทับใจกับลูกค้า



บทที่ 4 7 ขั้นตอนสู่ความสำเร็จ

ในบทรนี้ผู้เข้าสัมมนาจะได้เรียนรู้ถึง กระบวนการของการขาย ตั้งแต่การเตรียมตัวก่อนพบลูกค้า จนกระทั่ง ปิดการขายและสรุปเพื่อพัฒนาในการเข้าพบครั้งต่อไป ซึ่งจะเป็นแนวทางให้นักขาย สามารถสร้างผลลัพธ์ที่ดีได้อย่างต่อเนื่อง และสร้างยอดขายเพิ่มขึ้นได้ในระยะยาว



บทที่ 5 พลังแห่งการยืนหยัด (Staying Power)

เนื่องจากงานขาย เป็นงานที่ต้องอาศัยร่างกาย และ แรงใจอย่างมาก ทั้งจากการทำงานที่หนัก และ ต้องเผชิญกับคำปฏิเสธปัญหา อุปสรรคมากมาย ดังนั้นเพื่อให้ นักขายสามารถรักษาการตัดสินใจก้าวเดินต่อเข้าสู่ความสำเร็จ นักขายจำเป็นต้องรู้วิธีการสร้างแรงบันดาลใจอย่างต่อเนื่อง (Inner Motivation) เพราะไม่มีใครจะมากกระตุ้นเราได้ตลอดเวลา พร้อมทั้งการ ระบายแรงกดดัน (Release Pressure) จากการทำงาน หรือ ลูกค้า ที่ต้องพบเจอในรายวัน

บทที่ 6 การชื่นชมความสำเร็จ (Acknowledgement)

สิ่งหนึ่งที่ทำให้เมื่อถึงจุดสำเร็จ แล้ว พนักงานขายสามารถ
 สร้างความสำเร็จในระดับที่สูงขึ้นไปอีก นอกจากเรื่องของการมีรายได้เพิ่ม
 เลื่อนตำแหน่งแล้ว อีกสิ่งหนึ่งที่สำคัญไม่แพ้กันคือ การชื่นชมความสำเร็จ
 ดังคำกล่าวที่ว่า สิ่งที่เราซื้อได้มีค่าไม่มากพอ หรือ ที่เราจัดว่าเป็น
 Non cash award ในบทนี้เราจะได้เรียนรู้การชื่นชมตั้งตนเอง
 และ ผู้อื่นเพื่อสร้าง



วิทยากร อาจารย์ ภก. คงเกียรติ ฉัตรศิริยุทธทรัพย์

Consultant & trainer

Certified NLP Practitioner

inhouse.
course

ประวัติการศึกษาและ การทำงาน

- ปริญญาตรีเภสัชศาสตรมหาวิทาลัยรังสิต
- นักศึกษาทุนพระราชทานในสมเด็จพระศรีนครินทราบรมราชกุมารี
- Medical Representative บริษัท gsk (GlaxoSmithKline) Thailand Ltd.,
- Sale Trainer บริษัท gsk (GlaxoSmithKline) Thailand Ltd.
- ชนะเลิศการแข่งขันโครงการ Nutrilite Expertise อันดับ1 ของประเทศ
- อาจารย์พิเศษภาควิชาเภสัชการตลาด คณะเภสัชศาสตรมหาวิทาลัยรังสิต
- พิธีกร รายการอาสาใจ (รายการ TV ของมหาวิทาลัยรังสิต)
- Certified trainer ของสถาบัน คบบัณฑิต ของคุณ บัณฑิต อึ้งรังสี

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อากาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



id-line: pisit131918