

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่ หลักสูตร กลยุทธ์การขายตนเองและความคิดของสินค้าหรือบริการ

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย ภูธรัตน์การชาย ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

หลักการและเหตุผล

นับวันการขายอย่างมีกลยุทธ์จะทวีความสำคัญมากขึ้นและเป็นที่ต้องการในการ พัฒนาทักษะที่มึนนักขายยุคใหม่ (Modern Sales Team) ผู้เปรียบเสมือนตัวจักรสำคัญของธุรกิจในอนาคตจะชี้ความสำเร็จของธุรกิจที่ส่วนใหญ่ต้องพึ่งพิงทีมขายที่เปรียบพร้อมด้วยกลยุทธ์ มีไหวพริบที่ขายแบบ ผู้รับคำสั่งซื้อ องค์ประกอบสำคัญของการเชิงกลยุทธ์และเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ก็คือ นักขายต้องขายตัวเองให้ได้เสียก่อนขั้นต้นก่อนการขายอื่นๆ ซึ่งนักขายหลายยุคหลายสมัยก็ยังคงเน้นในเรื่องการขายตนเองให้ได้เสียก่อน แล้วการขายในขั้นต้นอื่นๆก็จะตามมาอย่างไม่ยากเย็น

ไม่ว่าเทคโนโลยีทางการขายและการตลาดจะพัฒนาก้าวหน้าไปอย่างไร ผู้ที่สามารถขายตนเองได้ก็ยังคงทำได้เปรียบไว้ในมือของตนเองเสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสิ่งนี้เป็นความได้เปรียบที่บริษัทผู้ที่มีได้เป็นผู้นำตลาดใช้เชือดเฉือนผู้นำตลาดที่ใหญ่กว่าทั้งขนาดธุรกิจและทีมขายได้อย่างได้ ผลเสมอ นอกจากนี้หลักสูตรนี้ยังเน้นถึงหัวใจของการขายยุค New Economy ซึ่งหมายถึงการขายความคิดของผลิตภัณฑ์ หรือ บริการ ซึ่งมีความสำคัญอย่างมากเหนือความพยายามขายตัวสินค้าหรือบริการ

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้เรียนรู้ทั้งภาควิชาการและปฏิบัติการ (Workshop) ในด้าน

1. การขายเชิงกลยุทธ์ซึ่งมีองค์ประกอบที่สำคัญของการขายตัวเองและความคิดของผลิตภัณฑ์หรือบริการ
2. สูตรของการหักเหจิตใจ ทฤษฎีเบื้องหลังทางจิตวิทยาของความสนใจของลูกค้าอื่นๆ
3. การประยุกต์ใช้เทคนิคของการสร้างความสนใจและความเชื่อมั่นจากลูกค้าในขบวนการขายตนเองให้กับลูกค้า
4. ขั้นตอนและขบวนการขายความคิดของผลิตภัณฑ์หรือบริการของพนักงานเกือบทุกระดับที่ต้องสัมผัสกับลูกค้า

ผู้ที่ต้องเข้าสัมมนา

- พนักงานขายผู้ซึ่งกำลังจะถูกมอบหมายงานในการ
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- บริหารการขาย
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการทั่วไป
- ฝ่ายบริการลูกค้า
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- หัวหน้าพนักงานขาย/การตลาด/บริการลูกค้า
- ผู้สนใจทั่วไป
- ผู้จัดการฝ่ายขาย



หัวข้อการสัมมนา

1. Business Success Pyramid and Workshop
2. การขายเชิงกลยุทธ์ และ Workshop
3. สูตรลับการหักเหจิตใจของลูกค้า
4. การนำเสนอตัวเองและสร้างความประทับใจต่อกลุ่มเป้าหมาย
5. เคล็ดลับนักฟังที่ดี
6. ทฤษฎีเส้นโค้งแห่งความสนใจของลูกค้า
7. กฎทองของการสร้างความสนใจ และ Workshop
8. ให้คำพูดทำงานแทนคุณ
9. หลักการขายแนวความคิดของผลิตภัณฑ์หรือบริการ
10. ขั้นตอนของการขายแนวความคิด (Conceptual Selling)
11. การรับข้อมูล (Getting Information)
12. การให้ข้อมูล (Giving Information)
13. การขอคำตอบรับจากลูกค้า (Getting Commitment)
14. การประเมินผล การขายแนวความคิด
15. ทำไมพนักงานขายจึงพูดมากแต่ขายไม่ได้ และ Workshop
16. 80% Syndrome และ Workshop

วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)
บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเฮ็นเนส(ประเทศไทย) จำกัด



ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- PhD Management, American University of Human Sciences, USA

ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสอสภา จำกัด

Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟรีสแลนด (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน
- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา บริษัท เทนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น สาขา
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

หัวข้อบรรยาย

- การขาย
- การตลาด
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานทีมงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

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



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918