

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร การสร้างความคิดเชิงบวกให้ทีมงาน และทีมการตลาดของท่านในภาวะเศรษฐกิจวิกฤติ

How to build Positive Thinking for Sales and Marketing Team in Economic Crisis

อบรมสัมมนานอกสถานที่ ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย **กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา**

หลักการและเหตุผล

ในสภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ การมีทีมงานและทีมการตลาดที่มีความสามารถเป็นเรื่องที่ไม่ง่ายเลยแต่ก็ไม่ยากเกินความสามารถของนักบริหารหลายคนที่จะทำได้ เรื่องที่มักจะทำให้ผู้บริหารท้อแท้มีไข้เรื่องการสร้างและอบรมความสามารถในการตลาดและการขายกับทีมงาน หากแต่เป็นการสร้างความคิดเชิงบวกให้กับทีมงานซึ่งถึงแม้ยังด้อยประสิทธิภาพแต่หากสามารถเริ่มต้นได้ด้วยความคิดเชิงบวกแล้ว การสร้างทีมเสียคงไม่ไกลเกินความสามารถของผู้บริหารเป็นแน่ หลักสูตรนี้จึงเน้นในการสร้างความคิดเชิงบวกให้แก่ทีมงานขายและการตลาด นอกเหนือจากการสร้างทักษะในการขายตามปกติที่หลักสูตรฝึกอบรมทั่วไปสามารถตอบสนองได้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ทราบพื้นฐานของพลังความคิดเชิงบวกต่อธุรกิจและขบวนการทำงานของจิตใจ
2. เพื่อตรวจสอบความคิดเชิงบวกของทีมงานของท่านเพื่อหาทางป้องกันปัญหาด้านทัศนคติที่อาจเกิดขึ้นได้
3. เพื่อเสนอแนะเทคนิคในการกระตุ้นความคิดเชิงบวกให้เกิดขึ้นกับทีมงานการขายและการตลาดผู้เป็นแนวหน้าของธุรกิจของท่านซึ่งจะปรากฏเป็นภาพพจน์ต่อลูกค้าของท่าน
4. เพื่อเสริมสร้าง AQ (สติปัญญาแห่งความอดทน) และ EQ (สติปัญญาทางอารมณ์) ที่จำเป็นต่อทีมงานขายและทีมการตลาดของท่านเพื่อสร้างกลยุทธ์ทางยอดขายในระยะยาวกับองค์กร

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

- พนักงานขายผู้ซึ่งกำลังจะถูกมอบหมายงานในการบริหารการขาย
- พนักงานฝ่ายการตลาด
- พนักงานฝ่ายบริการลูกค้า
- หัวหน้าพนักงานขาย/การตลาด/บริการลูกค้า
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการฝึกอบรม :

1. ทำไมบางคนจึงล้มเหลวทางธุรกิจ
2. เส้นทาง (Road Map) สู่ความคิดเชิงบวกทางการตลาด



3. พลังความคิดเชิงบวกต่อธุรกิจ
4. แบบทดสอบความคิดเชิงบวก
5. ขบวนการทำงานของจิตใจ - ห่วงโซ่ TFA , ห่วงโซ่ BFTA
6. ลักษณะของการเป็นผู้นำที่การขาย/การตลาดเชิง
7. ความเป็นผู้นำของนักขายและปฏิสัมพันธ์เพื่อความเป็นผู้นำ
8. การยึดเหนี่ยวทีมเสื้อของบริษัท
9. การจัดการกับลูกค้าที่มีปัญหาแต่ละประเภท
10. การกำหนดเป้าหมาย และ การสร้างความมั่นใจกับทีมงาน
11. การตรวจสอบ IQ ทางการสื่อสารของท่าน
12. การสร้าง AQ และ EQ ให้ทีมการตลาดของท่าน
13. เทคนิคการสร้างพลังใฝ่ใจกับทีมงานและลูกค้า

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.

นำสัมมนาโดย

ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

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



ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาดิษยศาสตร์มหาบัณฑิต 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 พร็อกเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ (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 สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS)
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย อีสเทิร์นเอเชีย 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
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง

- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานที่งานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อภาฉาย 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

