

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร ทักษะการนำเสนอขายอย่างมืออาชีพ

Sales Presentation Skills

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 2 วัน

โดย ดร.สุกิจ บำรุง

หลักการและเหตุผล

ปัญหาของนักขาย หรือผู้ที่สนใจในงานขาย มักจะประสบปัญหาไม่ต่างกัน นั่นคือพบว่างานขายไม่ง่ายอย่างที่คิด ตืด ๆ ซัด ๆ ขาด ๆ เกิน ๆ หากความลงตัวให้ประสบความสำเร็จได้ยาก และอึดอัดกังวลใจทำงานไม่มีความสุข แม้จะพยายามพัฒนาแล้วพัฒนาอีก ก็ยังไม่จบซะที ไม่รู้จะไรถูก ไม่รู้จะไรผิด ไม่รู้ว่า แคนไหนอย่างไร จึงจะเรียกว่ามืออาชีพ ยากเหมือนนักขายเก่ง ๆ ที่หยิบจับอะไรก็ขายได้หมด

งานขายก็เหมือนทุกอาชีพ ที่แม้ไม่ง่าย แต่ก็ไม่ยากเกินความสามารถของผู้ที่มีความสนใจและตั้งใจจริง แต่ที่สำคัญคือ จะต้องมีการเริ่มต้นอย่างถูกวิธีจึงจะมีความสำเร็จรออยู่ข้างหน้า ซึ่งหัวใจของงานขายที่จะทำให้ประสบความสำเร็จก็คือ การนำเสนอขายอย่างถูกวิธีและมีความเป็นมืออาชีพทางการนำเสนอขาย

การอบรมหลักสูตรนี้ เป็นการมุ่งเน้นการพัฒนาวิธีคิดและมีมือด้านงานขาย ตั้งแต่การ APPROACH ลูกค้า กระบวนการ ขั้นตอน และเทคนิคการนำเสนอขายที่ถูกต้อง เปิดการขาย ปิดการขายได้อย่างสมบูรณ์แบบให้ประสบความสำเร็จและมีความสุขกับงานขายอย่างแท้จริง

วัตถุประสงค์

- เพื่อเสริมสร้างมิติใหม่ของการนำเสนอขาย เปลี่ยนเทคนิคการนำเสนอขายจากเรื่องที่ยุ่งยาก น่าตื่นเต้นกังวลใจ ให้กลายเป็นเรื่องง่าย ๆ น่าสนุก และมีความสุขในการนำเสนอ
- เพื่อให้ทราบถึงกระบวนการ ขั้นตอนและวิธีการนำเสนอขายที่ถูกต้อง ตั้งแต่การ APPROACH ลูกค้า จนสิ้นสุดการนำเสนอขายอย่างสมบูรณ์แบบ
- เพื่อเสริมสร้างทักษะของนักขายมืออาชีพ และพัฒนาเทคนิคการนำเสนอขายสมัยใหม่ ที่แปลกใหม่ ไม่ธรรมดา
- เพื่อพัฒนากลยุทธ์ สูตรเด็ด ทำทนายความสำเร็จ เปิดการขายง่าย ปิดการขายสำเร็จ ซึ่งจะทำให้ได้รับประโยชน์เต็มเปี่ยมสมความคาดหวัง
- เพื่อเสริมสร้างความประทับใจทั้งผู้นำเสนอขายและผู้รับฟังการนำเสนอขาย
- เพื่อให้สามารถนำความรู้ที่ได้รับไปพัฒนาการนำเสนอขายของตนเอง ให้มีความสามารถ และมีความเป็นมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จด้านงานขายอย่างแท้จริง

ผู้เข้ารับการอบรม นักขายที่ต้องการพัฒนาสู่ความเป็นมืออาชีพอย่างแท้จริง

หัวข้ออบรม สัมมนา:

1. ปัญหาที่แท้จริงของการนำเสนอขายที่ไม่ถึงดวงดาว
2. กิจกรรมฝึกปฏิบัติ + ข้อเสนอแนะจากวิทยากร
3. กระบวนการขั้นตอนที่ถูกต้องในการนำเสนอขายอย่างมืออาชีพ
4. การ APPROACH ลูกค้า เพื่อการนำเสนอขาย
5. รู้เรา รู้เขา เทคนิคการนำเสนอขายสมัยใหม่
6. คุณสมบัติ 5 ประการ ที่นักนำเสนอขายมืออาชีพต้องมี
7. จุดเป็น - จุดตายที่ต้องตระหนักก่อนถึง..มืออาชีพ
8. แนวทางการค้นหาจุดเด่นและการสร้างเอกลักษณ์ทางการนำเสนอขายที่เป็นเสน่ห์เฉพาะตัว
9. กิจกรรมฝึกปฏิบัติ + ข้อเสนอแนะจากวิทยากร
10. ทักษะที่สำคัญของนักนำเสนอขายมืออาชีพ
 - ทักษะด้านการพูดและบุคลิกภาพที่สร้างความน่าเชื่อถือต่อศรัทธา
 - ทักษะด้านกลยุทธ์การถ่ายทอดและเทคนิคการนำเสนอขายแบบเขียน
 - ทักษะด้านการวิเคราะห์กลุ่มผู้ฟังอย่างชาญฉลาด
 - ทักษะด้านการวิเคราะห์เนื้อหา/ ออกแบบ/จัดทำโครงสร้างเนื้อหาการนำเสนอขาย
 - ทักษะด้านการใช้สื่อประกอบการนำเสนอขายที่ไม่ธรรมดา
 - ทักษะด้านการสร้างบรรยากาศที่โดนใจได้ความรู้สึก
 - ทักษะด้านการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าและการตอบคำถาม.
11. กิจกรรมฝึกปฏิบัติ + ข้อเสนอแนะจากวิทยากร
12. สูตรเด็ด 7 วิธีเตรียมตัวของนักนำเสนอขายมืออาชีพ
13. เทคนิคการการขจัดข้อโต้แย้งอย่างน่าประทับใจ
14. กลยุทธ์การพูดโน้มน้าวใจเพื่อการนำเสนอแบบเหนือชั้น
15. กิจกรรมฝึกปฏิบัติ + ข้อเสนอแนะจากวิทยากร
16. บทสรุปของมืออาชีพที่แท้จริง/ คุณ..ก็ทำได้...ไม่ยาก...

รูปแบบการอบรม (เน้นการฝึกปฏิบัติจริง)

- กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ที่ได้สาระ สนุกสนาน และเป็นกันเอง
- รูปแบบการอบรม เป็นการอบรมเข้ม ใช้กิจกรรมที่หลากหลายสลับการบรรยายโดยวิทยากรมืออาชีพ มีบรรยากาศที่แปลกใหม่เข้าใจในการเรียนรู้ตลอดการอบรม
- กิจกรรมฝึกปฏิบัติทั้งแบบรายบุคคล และกิจกรรมฝึกปฏิบัติแบบกลุ่ม WORK SHEET / WORK SHOP / ROLE PLAYING เน้นฝึกปฏิบัติจริง ในแต่ละขั้นตอน โดยมีวิทยากรให้ข้อเสนอแนะแบบกันเอง เพื่อให้สามารถนำประสบการณ์ไปใช้ในการนำเสนอขายได้อย่างมืออาชีพอย่างแท้จริง
- ร่วมสรุปข้อคิดเห็นสู่การทำงานขายจริงอย่างมีประสิทธิภาพ

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 2 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร.สุกิจ บำรุง

วิทยากรและที่ปรึกษา

- วิทยากรมีอาชีพมากประสบการณ์ที่เป็นทั้งนักคิด นักวิชาการ นักปฏิบัติ นักอบรม นักกิจกรรม นักพูด นักสื่อสารมวลชน (มีประสบการณ์ตรง ทั้งสิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์) มีประสบการณ์ทำงานที่หลากหลาย กับองค์กรทั้งภาครัฐและองค์กรเอกชนขนาดใหญ่
- เป็นผู้ชำนาญการในการฝึกอบรมสัมมนาพัฒนาบุคลากรทุกระดับ ในหลักสูตรด้านต่าง ๆ เช่น ภาวะผู้นำ การบริหาร วัฒนธรรมองค์กร การจัดการ การขาย การบริการ การตลาด การสื่อสาร การปรับทัศนคติและแนวคิด การปลูกพลังและการสร้างแรงบันดาลใจ บุคลิกภาพ ศิลปะการพูด Team Building กิจกรรม Walk Rally สมัยใหม่ ฯลฯ
- เป็นวิทยากรและที่ปรึกษาในการออกแบบหลักสูตรการฝึกอบรมสัมมนาให้กับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนมากกว่า 25 ปี



การศึกษา

- ปริญญาเอก ด้านการพัฒนาและการปฏิรูปองค์กร จาก มหาวิทยาลัยแพทยศาสตร์ซีบู (Organization Development and Transformation from CEBU Doctors University Philippines)
- ปริญญาโท (ค.ม.) จาก จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประสบการณ์ด้านราชการ และบริษัทเอกชน

- อดีตที่ปรึกษารัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม
- ผู้ช่วยสมาชิกวุฒิสภา
- ผู้เชี่ยวชาญประจำสมาชิกวุฒิสภา
- ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์กรมการการท่องเที่ยววุฒิสภา
- ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์กรมการการกีฬาวุฒิสภา
- ประธานที่ปรึกษา บริษัท เซเว่นสตาร์ พาราวิวด จำกัด
- ที่ปรึกษา บริษัท Thai Consultant and Public Relation / ที่ปรึกษา (คทก. 3) บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)
- ผู้ควบคุมงานประชาสัมพันธ์ และงานฝึกอบรม บริษัท อุตสาหกรรมปิโตรเคมีกัลไทย จำกัด (มหาชน)
- ที่ปรึกษาโครงการพัฒนาธุรกิจ ON AIR กระทรวงพาณิชย์
- ที่ปรึกษารายการโทรทัศน์ รายการ “ TEEN TALK DRAMA “ ช่อง 11
- ที่ปรึกษา บริษัท PTT LNG กลุ่มบริษัท ในเครือ ปตท.
- ที่ปรึกษา บริษัท RAYONG PRO GUARD

- ที่ปรึกษา สถาบันฝึกอบรม เทรน แอนด์ มีเดีย
- ที่ปรึกษา สถาบันฝึกอบรม อาดัม กรุป
- ที่ปรึกษา สถาบันฝึกอบรม DODT THAI SEMINAR AND TRAINING

ประสบการณ์ด้านสื่อสารมวลชน

สิ่งพิมพ์

- รองประธานสื่อมวลชน เครือสื่อกลาง
- ผู้สื่อข่าว คอลัมนิสต์ และผู้ช่วยบรรณาธิการนิตยสาร “ สื่อกลาง “
- ศูนย์ข่าว นิตยสาร ผู้ใหญ่บ้านดำดี ของ อ.อภิชาติ ดำดี

วิทยุ

- ผู้ผลิตและผู้ดำเนินรายการวิทยุหลายรายการ ในหลายสถานี เช่น
 - รายการ “ เพื่อนยามเช้า ” ประเภทรายการเพลงเพื่อชีวิตและเพลงสตริงสลับข้อคิด
 - รายการ “ ยิ้มรับตะวัน ” ประเภทรายการเพลงไทยสากลสลับการพูดคุยสาระ
 - รายการ “ อนุรักษ์ไทย ” ประเภทรายการสารคดีทั่วไทย สลับการพูดคุยกับวิทยากรรับเชิญ
 - รายการ “ พุดจาประสาระยอง ” ประเภทรายการอนุรักษ์ภาษาถิ่น พุดคุยกึ่งทอล์คโชว์ 3 คน
 - รายการ “ ข่าวสื่อกลาง ” ประเภทรายการ รายงานข่าว วิเคราะห์สถานการณ์ข่าวประจำวัน
- บันทึกเสียงสปอตโฆษณาทางวิทยุ และเสียงบรรยายสารคดีต่าง ๆ

โทรทัศน์

- ฟรีเซ็นเตอร์งานโฆษณาทางโทรทัศน์
- วิทยากรพิเศษ บรรยายด้านการตลาดและการจัดการ **ช่อง 11**
- วิทยากรได้วาทีรายการ “ ทีวี่วาที ” **ช่อง 9**
- 4 ผู้ประสานงานรายการ “ สายตรง อ.บ.ต. ” **ช่อง 3**
- ผู้ผลิตรายการ ผู้กำกับรายการ และพิธีกร รายการ “ ตะวันฉาย ” **ช่อง 11** ภูมิภาค
- เขียนบท และเป็นผู้บรรยายสารคดี ทางวิทยุและโทรทัศน์

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

