



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

ก้าวสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ
เทคนิคการขายหลายมิติ-สร้างความแตกต่างบนงานขาย

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

โทร 0 2736 0408, 0 2038 3121, 0 2736 1035 แฟกซ์ 0 2736 0050



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร ก้าวสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ

เทคนิคการขายหลายมิติ-สร้างความแตกต่างบนงานขาย

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 3 วัน
โดย ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

หลักการและเหตุผล

บนโลกของการแข่งขันในยุคปัจจุบัน ต่างยอมรับกันว่า ภาวะการณ์เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในโลกของธุรกิจ ทำให้เกิดกระแสของการต่อสู้ทางธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ และทวีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว ทั้งการแข่งขันภายในและภายนอกประเทศ เป็นผลทำให้การต่อสู้ทางธุรกิจ จำเป็นต้องมีรูปแบบมากยิ่งขึ้น ใครสามารถเข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด ก็เป็นผู้ที่มีโอกาสในชัยชนะมากเท่านั้น ดังนั้นในองค์กรต่าง ๆ ต้องเร่งที่จะปรับทีมงานจากการเรียนรู้โดยผ่านกระบวนการที่จะฝึกทีมงานขาย เพื่อเพิ่มศักยภาพให้สามารถที่จะทำงานขายเชิงรุกได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะทีมงานขายนั้นเปรียบเสมือนฟันเฟืองที่สำคัญในการขับเคลื่อนการทำงานขององค์กร ดังนั้น หลักสูตร “เผยเคล็ดลับการขายหลายมิติ สร้างความแตกต่างบนงานขาย” เป็นหลักสูตรที่ถูกออกแบบมาเพื่อเปิดเผยถึงวิธีการหรือเทคนิคของการขายที่นักขายต้องรู้ เป็นวิธีการที่มุ่งเน้นถึงแตกต่าง เหนือคู่แข่ง ช่วยทำให้การเรียนรู้ที่สั้น กระชับ และนำไปปฏิบัติได้ในสถานการณ์ต่างๆ เป็นแนวทางของการความสำเร็จในงานขาย การพัฒนาแนวความคิดทางการขาย ได้อย่างมีรูปแบบ แบบแผน และความเข้าใจในหลักการการขายอย่างแท้จริง เหมาะกับพนักงานขาย และผู้ที่มีความสนใจในงานขาย หรือผู้ที่มีความจำเป็นในการสร้างธุรกิจขององค์กรที่ต้องการเพิ่มยอดขายและต้องการฝึกฝนการขายแบบที่ทันสมัย เพื่อให้สอดคล้องต่อสภาพการแข่งขันในปัจจุบันและอนาคต

วัตถุประสงค์ของการเรียนรู้

- เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพเฉพาะตัวของทีมงานขาย
- ทำการขายอย่างมีระบบ และแบบแผนมากยิ่งขึ้น
- สร้างทักษะและคุณลักษณะเฉพาะตัวในงานขาย ซึ่งทำให้พัฒนาเป็นองค์ความรู้แห่งตนเอง
- ทราบถึงเทคนิคแนวคิดต่างๆ ในการทำงานขาย ซึ่งถือว่าเป็นความลับที่สำคัญในอาชีพ
- เพื่อเป็นการพัฒนา เสริมสร้างกำลังใจ สร้างความเชื่อมั่น โดยใช้กลไกที่สร้างได้จากตนเอง

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

ทีมงานขาย ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขาย ผู้ประกอบการ ผู้บริหารระดับสูง พนักงานฝ่ายขายทุกระดับ พนักงานฝ่ายการบริหารทั่วไป เพื่อเป็นการเข้าใจแนวความคิดใหม่ในการขาย ผู้คิดที่จะเป็นผู้ประกอบการ ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการสัมมนา

วันที่ 1 เผยเคล็ดลับการขายหลายมิติ

1. ฝ่าวิกฤตเศรษฐกิจ ด้วยการปฏิวัติการขาย ปฏิวัติตนเอง Blue Ocean

2. เจาะลึกการขายหลายมิติ เพื่อค้นหาโอกาสใหม่ ๆ
3. ทำอย่างไร ถึงจะหนีคำว่า การขายแบบ “Dead Lock”
4. เทคนิคการเป็นสุดยอดนักขาย ด้วย “KUSAH” Model
5. วิเคราะห์วังวน Red Ocean เพื่อหนีหลุมพรางการขาย
6. วิเคราะห์ กรณีศึกษา

วันที่ 2 การวางแผนการขาย บนความแตกต่าง

1. เทคนิคการสร้างระบบความคิดแบบ Value Innovation สำหรับนักขาย
2. ค้นหาและสร้างโครงสร้างการขายในแบบฉบับ Blue Ocean
3. แนวทางที่จะบรรลุการขายในแบบฉบับ Blue Ocean (4AF & 6P)
4. ค้นหาความแตกต่าง จากเครื่องมือ Strategic Canvas ในงานขาย
5. วิเคราะห์ กรณีศึกษา

วันที่ 3 เผยเคล็ดลับเทคนิคนักขายชั้นเซียน

1. วิเคราะห์โครงสร้างการขายในรูปแบบต่าง ๆ
2. เคล็ดลับการสร้างกระบวนการขายอย่างเซียนนักขาย
3. โครงสร้างการขาย C-I-A-C-F Model
4. เจาะใจผู้ซื้อ ในหลากหลายรูปแบบ แบบไร้ข้อโต้แย้ง
5. วางตัว วางใจ ชัยชนะแบบไม่ต้องปิดการขาย บุคลิกภาพเพื่อการเพิ่มยอดขาย
6. กรณีศึกษา และ Workshop

รูปแบบการอบรมสัมมนา

แนวการสอนเป็นรูปแบบที่ออกแบบให้เหมาะสมกับการเรียนรู้ของผู้ใหญ่ (Professional Learning Method) จากแนวคิด สู่การปฏิบัติ Work Shop และ กรณีศึกษา (Case Studies)

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 3 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.



วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

(B.E.Eng., MS(CEM)., Ph.D-Management)

ผู้บริหาร 1 ใน 500 Fortune ของ USA

ผู้ดำเนินรายการโทรทัศน์ “เส้นทางนักขาย” ทาง Nation Channel

เจ้าของผลงานหนังสือ ทะลุเป้าขายง่ายนิดเดียว เล่ม 1

และเล่ม2, เนื้อหาขึ้นการบริหาร



การศึกษา

- ปริญญาเอก(Ph-D)สาขาการบริหารจัดการ-เกียรตินิยมอันดับ1 (คะแนนสูงสุด) Adamson University, Manila, Philippines
- ปริญญาโท สาขาการบริหารจัดการด้านวิศวกรรมและสารสนเทศ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
- ปริญญาตรีสาขาวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ตำแหน่งปัจจุบัน

- ประธานคณะกรรมการบริหาร บริษัท แม็กน่าเอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักขาย”ช่อง TTV1-Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์เวลา21.00-22.00น.)
- รองอธิการบดีฝ่ายบริหาร-วิทยาลัยพณิชยโลก
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันที่ปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ
- ผู้อำนวยการสถาบัน-สถาบันพัฒนาความสำเร็จ
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์ สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสายแรงงาน-สภาอุตสาหกรรม
- ผู้พิพากษาสมทบ-ศาลแรงงานกลาง
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์-กระทรวงแรงงาน

ประสบการณ์ด้านงานเอกชน

- ผู้จัดการฝ่ายตลาดประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ TRW Automotive Thailand (บริษัท 1 ใน500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท ลีเบิร์ต (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัท1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- ผู้จัดการฝ่ายขาย ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท ยูโรเอเชีย คอนเน็คเตอร์ จำกัด
- วิศวกรฝ่ายขายและบริการ บริษัท ฟุจิ ไฟโต้ฟิล์ม (ประเทศไทย) จำกัด

ประสบการณ์การทำงาน

- รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยากรการเรียนรู้-Brain-Base Learning

สำนักงาน บริหารและพัฒนาคณะความรู้-สำนักนายกรัฐมนตรี

- อนุกรมมาธิการการแรงงาน-รัฐสภา
- เลขานุการประจำคณะกรรมาธิการการแรงงานและสวัสดิการสังคม-รัฐสภา
- คณะกรรมการสายวิชาการ-สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์-สภาอุตสาหกรรม
- ประธานฝ่ายวิชาการ –สมาคม The BOSS
- คณะกรรมการสภามหาวิทยาลัย-วิทยาลัยพณิชยโลก
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์- กระทรวงแรงงาน
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันพัฒนาความสำเร็จ

อาจารย์ และวิทยากรในสถาบันชั้นนำ หลายแห่ง เช่น ศูนย์การศึกษาต่อเนื่องแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, สถาบันการบริหารและจิตวิทยา – The BOSS, TRUE Corporation, S.P.SUZUKI, UBC, MICHELIN, KPN Plus, P&O Nedlloyd, Gulf Electric, S.E.C. Auto Sales and Services, ธนาคารกสิกรไทย, Toyota Motor, Toyota Thonburi, HINO Automotive, ไทยประกันชีวิต, LAICA AIA, Unilever, Lion (Thailand), Monzanto, Thai Yazaki, เนาวรัตน์ พัฒนา, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม (ISMED), สภาอุตสาหกรรม, สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ,สภานายจ้างและอุตสาหกรรมไทย(ECON Thai), TPI, NU LIFE, กระเบื้องตราเพชร, สโมสร โรตารี วิวาดี, สโมสร โรตารี ปทุมวัน, Boston Network, Digital Wave, AIM, Toyoda Gosei (Thailand) Co.,Ltd., Royal Porcelain, กระจกไทย อาซาฮี, ไปรษณีย์ไทย, MBA, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, URC, NIKE, Permafex, หลักสูตรนานาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต หลัก สูตรผู้บริหาร, มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหารมหาวิทยาลัย), มหาวิทยาลัย บุรพา (ปริญญาโท), มหาวิทยาลัย ศรีปทุม (ปริญญาโท), สถาบันพัฒนาธุรกิจ (BD Center), สถาบันพัฒนาความสำเร็จ ฯลฯ

กิจกรรมด้านสาธารณชน

- : ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักรวย” ช่อง TTV1 - Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์ เวลา 21.00 – 22.00 น.)
- : คอลัมน์นิสต์ “คลินิกนักรวย” หนังสือพิมพ์ เส้นทางนักรวย
- : คอลัมน์นิสต์ “Lady in Work” หนังสือพิมพ์ สยามธุรกิจ

ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

- : หนังสือชื่อ “เหนือชั้นการบริหาร”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- : หนังสือชื่อ “ทะเลไปขาย ง่ายนิดเดียว”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

รางวัลเกียรติยศ

- : เครื่องราชอิสริยาภรณ์ ชั้น เบญจมาภรณ์ มงกุฎไทย
- : เข็มรูปกระเป๋ากะสุนคันชีพ พระนามาภิไธยย่อ “สก” กรมทหารราบที่ 21