



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

ทะลุเป้าขาย ง่ายนิดเดียว
Top Performance Selling Skills

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

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



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร ทะลุเป้าขาย ง่ายนิดเดียว

Top Performance Selling Skills

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

หลักการและเหตุผล

จาก สภาพการแข่งขันที่รุนแรง ภายใต้วิกฤตเศรษฐกิจ ที่มีอย่างต่อเนื่องและเป็นการยากที่จะฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นผลจากสภาพแรงกดดันต่าง ๆ ที่เข้ามากระทบต่อสภาพของการทำธุรกิจแทบทุกภาคส่วน ซึ่งเป็นผลให้ธุรกิจต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้ทุกองค์กรนั้นต้องมีการปรับตัวอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีการเจริญเติบโต ทันต่อสภาพการเปลี่ยนแปลง และสามารถที่ต่อสู้ได้ในทุกสภาวะการณ์ รวมถึงการต่อสู้กับคู่แข่งทางธุรกิจ หน่วยงานขายเป็นหน่วยงานที่สำคัญ เปรียบเสมือนเฟืองตัวแรกในการดำเนินการทางธุรกิจ โดยมีหน้าที่ขับเคลื่อนทำให้ธุรกิจดำเนินอยู่ได้ และเติบโตตามวัตถุประสงค์ที่องค์กรได้วางไว้ ดังนั้นจึงเป็นเรื่องที่สำคัญที่ทุกองค์กรหันมาให้ความสำคัญในการที่จะเสริม เชี่ยวเล็บของทีมงานขายตนเอง มีความมั่นใจ มุ่งมั่นและสามารถมองกลยุทธ์ทางธุรกิจได้อย่างแม่นยำ จนสามารถที่จะนำมาใช้ในการวางแผนการขายของตนเอง สร้างเอกลักษณ์ที่สำคัญในการเป็นนักขายมืออาชีพ หลักสูตร “ทะลุเป้าขาย ง่ายนิดเดียว” ถูกออกแบบมาเพื่อตอบสนองต่อการขายในมิติต่าง ๆ ซึ่งสามารถนำมาใช้ในการเสริมเชียวเล็บให้มีความคมขึ้นในการขาย ทำให้ได้เรียนรู้ถึงกลยุทธ์การขายสมัยใหม่ ไม่เพียงมุ่งหวังแค่การเพิ่มยอดขาย แต่ต้องถึงผลถึง การทะลุเป้าขาย แบบไม่ยาก และเหนือคู่แข่ง สามารถที่จะขจัดอุปสรรคต่าง ๆ ที่สำคัญในการขาย ทำให้นักขายสามารถขายให้ “ทะลุเป้าได้เพียงปลายนิ้ว”

วัตถุประสงค์ของการเรียนรู้

1. เพื่อพัฒนาและปรับกลยุทธ์การขายในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจ
2. ยกระดับทีมงานขายได้อย่างเป็นรูปธรรม
3. สามารถนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการเพิ่มยอดขาย

ผู้ควรเข้าสัมมนา

ผู้ประกอบการ ผู้บริหารฝ่ายขาย เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย พนักงานขาย ผู้บริหารระดับสูงและระดับกลาง พนักงานฝ่ายการบริหารทั่วไป ฝ่ายการตลาด ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการสัมมนา

1. ความสำคัญของนักขายและการทำธุรกิจในยุคเศรษฐกิจวิกฤต
2. วิเคราะห์ผู้ซื้อ วิเคราะห์เป้าหมาย เพื่อเจาะใจในทุกกรณี
3. ทำอย่างไรที่จะหนีคำว่า “อวสานเซลแมน”

4. สร้างตนเองให้เป็นนักขายสายพันธุ์ใหม่
5. กรณีศึกษา การเป็นผู้แทนขายที่ประสบความสำเร็จ
6. การจัดโครงสร้างการขาย เพื่อวิเคราะห์กระบวนการและเทคนิคในการขาย
7. การบริหารเวลาที่สำคัญ เพื่อขึ้นเป็นนักขาย “ชั้นเซียน”

รูปแบบการอบรมสัมมนา

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

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร.สุรัชย์ 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-วิทยาลัยพิษณุโลก
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันที่ปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ

- ผู้อำนวยการสถาบัน-สถาบันพัฒนาความสำเร็จ
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์ สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสายแรงงาน-สภาอุตสาหกรรม
- ผู้พิพากษาสมทบ-ศาลแรงงานกลาง
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์-กระทรวงแรงงาน

📌 ประสพการณ์ด้านงานเอกชน

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

📌 ประสพการณ์การทำงาน

- รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยาการการเรียนรู้-Brain-Base Learning
สำนักงาน บริหารและพัฒนาคณะความรู้-สำนักนายกรัฐมนตรี
- อนุกรรมการการแรงงาน-รัฐสภา
- เลขานุการประจำคณะกรรมการแรงงานและสวัสดิการสังคม-รัฐสภา
- คณะกรรมการสายวิชาการ-สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์-สภาอุตสาหกรรม
- ประธานฝ่ายวิชาการ –สมาคม The BOSS
- คณะกรรมการสภามหาวิทยาลัย-วิทยาลัยพิษณุโลก
- 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, หลักรัฐธรรมนูญ ชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต หลักรัฐธรรมนูญ

ผู้บริหาร, มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหารมหาวิทยาลัย), มหาวิทยาลัย บูรพา (ปริญญาโท), มหาวิทยาลัย ศรีปทุม (ปริญญาโท), สถาบันพัฒนาธุรกิจ, สถาบันพัฒนาความสำเร็จ ฯลฯ

กิจกรรมด้านสาธารณชน

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

ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

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

รางวัลเกียรติยศ

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