



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

## นักขายป้ายแดง

**Professional Selling Skills: Back to the basic**

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

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



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

## หลักสูตร นักขายป้ายแดง

### Professional Selling Skills: Back to the basic

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 2 วัน

โดย ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

#### หลักการและเหตุผล

บนโลกของการแข่งขันทางธุรกิจนั้น หลายคนปฏิเสธไม่ได้ว่า “การขาย” กลายเป็นปัจจัยในระดับต้น ๆ ที่จะทุกองค์การนั้นจะนำมาเป็นเครื่องมือในการขับเคลื่อนธุรกิจ ทำให้ตนเองนั้นสามารถที่จะมีชัยชนะเหนือคู่แข่งได้ ซึ่งแนววิธีการเช่นนี้ต้องให้มีการสอดคล้องกับสภาวการณ์ของการเปลี่ยนแปลง ที่รวดเร็วดังในสังคมยุคปัจจุบัน ซึ่งเป็นที่มาของการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรง อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เป็นผลทำให้ทุกธุรกิจ จำเป็นต้องมีรูปแบบมากยิ่งขึ้นในการแข่งขัน ใครสามารถเข้าถึงลูกค้าให้มากที่สุด เข้าใจกระบวนการของการขายได้มากที่สุด ก็เป็นผู้ที่มีโอกาสในชัยชนะมากเท่านั้น จึงเป็นความสำคัญยิ่งที่ ทุกองค์การจะต้องพัฒนารูปแบบการขับเคลื่อนทางธุรกิจให้มีความทันสมัยเข้าถึงลูกค้า ซึ่งหลายคนก็ทราบกันดีว่า การขายเป็นอีกวิธีหนึ่งที่สามารถสร้างแรงกระตุ้นความต้องการของลูกค้าที่ดี ที่สุดวิธีหนึ่ง ทำให้ทราบถึงผลลัพธ์ได้อย่างรวดเร็ว และตอบสนองต่อลูกค้าได้ทันท่วงที สามารถเข้าถึงแก่นแท้ของความต้องการของลูกค้า ซึ่งสามารถพัฒนาไปถึงการดำเนินธุรกิจระยะยาวได้ ผู้แทนขายจึงเปรียบเสมือนเป็นกลจักรที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจนี้ ดังนั้นการพัฒนาแนวความคิดทางการขายอย่างมีรูปแบบ แบบแผน และความเข้าใจในหลักการการขายอย่างแท้จริง จึงเป็นความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะถูกนำขึ้นมาใช้เพื่อตอบสนองต่อสภาพการแข่ง ขันในปัจจุบัน หลักสูตร “นักขายป้ายแดง” จะทำให้ทุกคนที่สนใจงานขาย ทำงานขาย หรือผู้ที่ผ่านสนามการขายมา ได้ปรับกระบวนการของการขายให้ตรงกับแนวคิดในยุคที่ทันสมัย ทำให้การฝึกฝนการขายอย่างมีรูปแบบเพิ่มมากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องต่อสภาพการแข่งขันทันทีในปัจจุบัน และอนาคต

#### วัตถุประสงค์ของการเรียนรู้

- เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพเฉพาะตัวของพนักงานขายทั้งมีประสบการณ์ และ ไม่มีประสบการณ์
- ทำให้เข้าใจกลไกของการขายอย่างมีระบบ และแบบแผนมากยิ่งขึ้น
- สร้างทักษะและคุณลักษณะเฉพาะตัวในงานขาย ซึ่งทำให้พัฒนาเป็นองค์ความรู้แห่งตนเอง
- เป็นเป็นการทบทวนความรู้ ที่ตนมี โดยสามารถนำไปปรับเปลี่ยน ให้มีความเหมาะสม กับสถานการณ์ ได้ในที่สุด
- เพื่อเป็นการพัฒนา เสริมสร้างกำลังใจ สร้างความเชื่อมั่น โดยใช้กลไกที่สร้างได้จากตนเอง

#### ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

ผู้ประกอบการ ผู้บริหารระดับสูง พนักงานฝ่ายขายทุกระดับ พนักงานฝ่ายการบริหารทั่วไป เพื่อเป็นการเข้าใจแนวความคิดใหม่ในการขาย ผู้แทนขายทั้งที่มีประสบการณ์หรือไม่มีประสบการณ์ ผู้คิดที่จะเป็นผู้ประกอบการ ผู้สนใจทั่วไป

## หัวข้อการสัมมนา

1. แนวคิดเกี่ยวกับการขายและแนวทางการบริหารธุรกิจในยุค WTO
2. โอกาสต่าง ๆ ในความก้าวหน้าเมื่อท่านทำงานขาย
3. ประเภทของนักขายต่าง ๆ ตามแนวคิดของ Robert N.Mc.Murry
4. สูตร ความสำเร็จในงานขาย อย่างมีประสิทธิภาพ
5. 7 ขั้นตอนของการเป็นนักขาย มืออาชีพ
6. การพัฒนาฐานข้อมูลลูกค้า การค้นหาโอกาสในการขาย และนำไปบริหารจัดการ
7. ยุทธวิธีการ ติดต่อย่างไ? ไม่ให้ลูกค้าปฏิเสธ
8. การโต้แย้งแบบใด แบบมืออาชีพในงานขาย
9. เทคนิคการนำเสนอเพื่องานขายอย่างมืออาชีพ
10. การสร้างยอดขายแบบใหม่ โดยไม่ต้องปิดการขาย
11. ปัญหาและอุปสรรคของการปิดการขาย เพื่อการพัฒนาและปรับปรุง
12. การบริหารการสนับสนุนการขายเพื่อรักษาฐานลูกค้า
13. แผนปฏิบัติการรายกลุ่ม และ บุคคล

## รูปแบบการอบรมสัมมนา

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

## สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 2 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 “รายการเส้นทางผู้ชาย”ช่อง TTV1-Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์เวลา21.00-22.00น.)
- รองอธิการบดีฝ่ายบริหาร-วิทยาลัยพินดูโลก
- 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

- รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยาการการเรียนรู้-Brain-Base Learning สำนักงาน บริหารและพัฒนาองค์ความรู้-สำนักนายกรัฐมนตรี
- อนุกรรมการการแรงงาน-รัฐสภา
- เลขานุการประจำคณะกรรมการการแรงงานและสวัสดิการสังคม-รัฐสภา
- คณะกรรมการสายวิชาการ-สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์-สภาอุตสาหกรรม
- ประธานฝ่ายวิชาการ –สมาคม The BOSS
- คณะกรรมการสภามหาวิทยาลัย-วิทยาลัยพินดูโลก
- 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 วิวาวดี, สโมสร โรตารี ปทุมวัน, Boston Network, Digital Wave, AIM, Toyoda Gosei (Thailand) Co.,Ltd., Royal Porcelain, กระจกไทย อาซาฮี, ไปรษณีย์ไทย, MBA, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, URC, NIKE, Permaflex, หลักสูตรนานาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราชมงคล, ศูนย์พัฒนาทุนมนุษย์ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต หลัก สูตรผู้บริหาร, มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหารมหาวิทยาลัย), มหาวิทยาลัย บุรพา (ปริญญาโท), มหาวิทยาลัย ศรีปทุม (ปริญญาโท), สถาบันพัฒนาธุรกิจ, สถาบันพัฒนาความสำเร็จ ฯลฯ

#### กิจกรรมด้านสาธารณชน

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

#### ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

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

#### รางวัลเกียรติยศ

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