



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

ปลุกพลังความคิด พิชิตใจลูกค้า

Sales Motivation and Ethical Approach Techniques

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

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



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร ปลุกพลังความคิด พิชิตใจลูกค้า

Sales Motivation and Ethical Approach Techniques

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน
โดย ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

หลักการและเหตุผล

จากกระแส ของการแข่งขันทางธุรกิจอย่างรุนแรงดังเช่นยุคปัจจุบัน ซึ่งยังมีผลต่อเนื่องไปถึงในอนาคตและจะยิ่งทวีคูณเพิ่มมากขึ้นในทุกภาคส่วนของธุรกิจ ทั้งการแข่งขันภายในและภายนอกประเทศ เป็นผลทำให้การต่อสู้ทางธุรกิจ จำเป็นต้องมีรูปแบบมากยิ่งขึ้น ใครสามารถเข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด ย่อมเป็นผู้ที่กุมชัยชนะไว้เสมอ จึงทำให้ผู้ที่ดำเนินธุรกิจทั้งหลายต่างใช้ความพยายามที่จะต้องค้นหาเคล็ดลับ วิธี ที่จะครอบครองใจและเข้าถึงแก่นแท้ความต้องการของลูกค้า ค่ายอย่างแท้จริง ซึ่งพันธกิจนี้กลายเป็นพันธกิจที่สำคัญยิ่งของผู้ที่ต้องติดต่อกับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นฝ่ายขายฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ จึงต้องมีการปลุกพลังของความคิดในหลากหลายมิติทำให้ตนเองนั้นสามารถที่จะค้นหาสิ่งใหม่ ๆ ที่ตอบสนองต่อความต้องการของของลูกค้าได้อย่างเหนือความคาดหมาย ทำให้เป็นผู้ที่มีโอกาสในชัยชนะมากกว่านั้น สำหรับวิธีการที่สำคัญในแต่ละองค์กรจะต้องคำนึงไว้ คือ ต้องเร่งที่จะปรับที่ทีมงานจากการเรียนรู้โดยผ่านกระบวนการที่จะฝึกที่ทีมงานขาย ทีมลูกค้าสัมพันธ์ เพื่อเพิ่มศักยภาพให้สามารถที่จะทำงานขายเชิงรุกได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะทีมงานขาย หรือลูกค้าสัมพันธ์นั้นเปรียบเสมือนฟันเฟืองที่สำคัญในการขับเคลื่อนการทำงานขององค์กร ดังนั้น หลักสูตร “ปลุกพลังความคิดพิชิตใจลูกค้า” เป็นหลักสูตรที่ถูกออกแบบมาเพื่อเปิดเผยถึงวิธีการหรือเทคนิคของการขายที่ ผู้ทำงานขายต้องรู้ เพื่อจะมีความคิดที่สร้างสรรค์ เข้าถึงความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง ซึ่งหลักสูตรนี้จะช่วยทำให้การเรียนรู้ที่สั้นลงและกระชับ และนำไปปฏิบัติได้ในสถานการณ์ต่างๆ สามารถนำมาพัฒนาแนวความคิดทางการขาย สร้างความเจริญต่อองค์กรอย่างยั่งยืนสืบต่อไป

วัตถุประสงค์ของการเรียนรู้

- เพื่อพัฒนาแนวคิดสร้างสรรค์ และการประยุกต์ใช้
- เข้าใจถึงแก่นแท้ของการสร้างความประทับใจให้ลูกค้า
- สร้างทักษะและคุณลักษณะเฉพาะตัวนักขายเพื่อการพิชิตใจลูกค้า

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

ผู้ประกอบการ ผู้บริหารระดับสูง พนักงานฝ่ายขายทุกระดับ พนักงานฝ่ายการบริหารทั่วไป เพื่อเป็นการเข้าใจแนวความคิดใหม่ในการขาย ผู้แทนขายทั้งที่มีประสบการณ์หรือไม่มีประสบการณ์ ผู้คิดที่จะเป็นผู้ประกอบการ ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการสัมมนา

1. ความสำคัญของการปลูกความคิดพิชิตใจลูกค้า
2. ปัญหาและอุปสรรคเมื่อต้องปลูกพลังทางความคิด
3. วิเคราะห์จิตวิทยา Customer inside to Outside Model
4. ความเข้าใจผิดเมื่อต้องขายให้ลูกค้า
5. หลักการสร้างความประทับใจ เนื้อใจลูกค้า
6. หลักการพิชิตใจด้วย 3 Ps' Model
7. กรณีศึกษา เคล็ดลับการพิชิตใจลูกค้าที่ประสบความสำเร็จ

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.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

และเล่ม 2, 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-วิทยาลัยพินิจโลก
- 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
- เลขาธิการประจำคณะกรรมการการแรงงานและสวัสดิการสังคม-รัฐสภา
- คณะกรรมการสายวิชาการ-สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์-สภาอุตสาหกรรม
- ประธานฝ่ายวิชาการ –สมาคม The BOSS
- คณะกรรมการสภามหาวิทยาลัย-วิทยาลัยพินิจโลก
- 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, เนวาร์ตน์ พัฒนา,การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม (ISMED), สภา

อุตสาหกรรม, สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ,สถาบันยั่งและอุตสาหกรรมไทย(ECON Thai), TPI, NU LIFE, กระเบื้องตราเพชร, สโมสร โรตารี วิทยาดี, สโมสร โรตารี ปทุมวัน, Boston Network, Digital Wave, AIM, Toyoda Gosei (Thailand) Co.,Ltd., Royal Porcelain, กระจกไทย อาซาฮี, ไปรษณีย์ไทย, MBA, มหาวิทยาลัย อัสสัมชัญมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, URC, NIKE, Permafex, หลักสูตรนานาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราชมวงค, ศูนย์พัฒนาทุนมนุษย์ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต หลักสูตรผู้บริหาร, มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหารมหาวิทยาลัย), มหาวิทยาลัย บรูพา (ปริญญาโท), มหาวิทยาลัย ศรีปทุม (ปริญญาโท), สถาบันพัฒนาธุรกิจ, สถาบันพัฒนาความสำเร็จ ฯลฯ

กิจกรรมด้านสาธารณชน

- : ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักราย” ช่อง TTV1 - Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์ เวลา 21.00 – 22.00 น.)
- : คอลัมน์นิสต์ “คลินิคนักราย” 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