



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

สร้างนักขายให้เป็มืออาชีพในงาขาย ฉบับ ปฏิบัติการ
Professional Selling Skills for Excellent Performance

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

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



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่
หลักสูตร สร้างนักขายให้เป็นมืออาชีพในงานขาย ฉบับ ปฏิบัติการ
Professional Selling Skills for Excellent Performance

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 2 วัน
โดย **ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย**

หลักการและเหตุผล

“สู่การเป็นสุดยอดนักขายอย่างมืออาชีพได้นั้น คือ..

ผู้ที่ผสมผสานระหว่างกลยุทธ์การขาย และการเข้าถึงจิตใจลูกค้าเท่านั้น
คือสิ่งที่นักขายมืออาชีพเขานำมาใช้ในการทำงานกันทั้งนั้น”

ดังที่ ซุนวู กล่าวไว้ ว่า การรู้เข้า รู้เรา รบร้อยครั้ง ชนะร้อยครั้ง จึงเป็นคำกล่าวที่มีความเป็นอมตะนิยม ในทุกยุค ทุกสมัย โดยเฉพาะในยุคสมัยที่มีกระแสการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ดังเช่นยุคปัจจุบัน ซึ่งผู้ทำธุรกิจต้องมีการปรับตัวเป็นอย่างมากเพื่อให้ทันต่อสภาพของการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว ซึ่งสังเกตได้จากกระบวนการของการขายมีการปรับเปลี่ยนไปมากจากแนวคิดการขายในอดีต โดยต่างฝ่ายต่างมุ่งที่จะนำลูกค้าเป็นศูนย์กลาง หรือที่เรียกว่า Customer Centric ซึ่งสาเหตุหลักที่ต่างก็นำแนวคิดเช่นนี้เป็นที่ตั้งเพราะเป็นที่ยอมรับกันเป็นวงกว้างว่า หัวใจที่สำคัญของการเพิ่มยอดขายนั้นมาจากผู้ที่ขายนั้นสามารถเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า จนสามารถที่จะนำเสนอในสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้ผนวกกับผู้ขายนั้นมีแนวการขายสมัยใหม่ที่มุ่งเน้นการขายแนวรุก ทำให้ออดขายนั้นสามารถเพิ่มขึ้นได้อย่างก้าวกระโดด และสร้างความมั่นคงให้กับองค์กร การเรียนรู้ถึงเทคนิคการขายใหม่ๆ จะเป็นตัวช่วยที่สำคัญทำให้ผู้ที่ทำงานขาย เข้าใจถึงหลักการทำงานเชิงรุก และสามารถครองใจลูกค้า ซึ่งเป็นพื้นฐานของความสำเร็จระยะยาวของทุกองค์กร หลักสูตร “สุดยอดกลยุทธ์การขายอย่างมืออาชีพขั้นสูง” เป็นหลักสูตรที่ถูกออกแบบมาเพื่อให้พนักงานเข้าใจถึงหลักของการทำงานขายอย่างมืออาชีพ โดยมีเป้าหมายอยู่ที่ลูกค้า สร้างความสำเร็จในงานขายด้วยรูปแบบของตนเอง เปิดเผยถึงวิธีการหรือเทคนิคต่าง ที่จะขับเคลื่อนตนเองให้มีการทำงานอย่างมืออาชีพ ภูมิใจในวิชาชีพการขาย มุ่งมั่นที่จะเรียนรู้ สร้างผลงานด้วยตนเอง โดยกระบวนการของการเรียนรู้จะสามารถทำให้มีความเข้าใจนั้นสั้น กระชับ และสามารถนำไปปฏิบัติได้ในสนามการขายต่างๆ อีกทั้งเป็นการพัฒนาแนวความคิดทางการขาย ได้อย่างมีรูปแบบ แบบแผน และความเข้าใจในหลักการการขายอย่างมืออาชีพ โดยแท้จริง นำมาซึ่งการเพิ่มยอดขายและสร้างความมั่นคงยั่งยืนให้กับธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

วัตถุประสงค์ของการเรียนรู้

- ปรับเปลี่ยนแนวความคิดการขายให้เป็นแนวคิดของการขายมืออาชีพ
- มีระบบการทำงานในเชิงรุก โดยมีแบบแผนของการทำงานขาย
- สร้างทักษะและคุณลักษณะเฉพาะตัวในงานขาย อย่างนักขายมืออาชีพ
- ทราบถึงเทคนิคแนวคิดต่างๆ ในการทำงานขาย ซึ่งถือว่าเป็นความลับที่สำคัญในอาชีพ
- เพื่อเป็นการพัฒนา เสริมสร้างกำลังใจ สร้างความเชื่อมั่นในอาชีพการขาย

ผู้ที่จะเข้าร่วม

ทีมงานชาย ซูเปอร์ไวเซอร์ ผู้จัดการฝ่ายขาย ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขาย ผู้ประกอบการ ผู้บริหารระดับสูง พนักงานฝ่ายขายทุกระดับ พนักงานฝ่ายการบริหารทั่วไป เพื่อเป็นการเข้าใจแนวความคิดใหม่ในการขาย ผู้คิดที่จะเป็นผู้ประกอบการ ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการสัมมนา

วันที่ 1 : วิเคราะห์ จิตวิทยา พฤติกรรมของลูกค้าเพื่อชนะใจลูกค้า

1. วิเคราะห์กระบวนการของความคิดในการขายตามกลไกการเปิดการค้าเสรี
2. ดัชนีชี้วัดความสำเร็จในยุคปัจจุบันเพื่อความสำเร็จในงานขาย
3. ปัจจัยของความสำเร็จ ตามแนวคิด ของนักขายมืออาชีพ
4. วิเคราะห์จิตวิทยาการซื้อของลูกค้า เพื่ออ่านความคิดพิชิตใจลูกค้า
5. วิเคราะห์ประเภทของลูกค้าในแต่ละประเภท และวิธีการเข้าถึงในแต่ละลักษณะ ผ่านเครื่องมือต่างๆ เช่น การวิเคราะห์จิตวิทยาในคุณลักษณะของลูกค้าใน 4 มิติ (D-I-S-C Model)
6. หลักวิธีและเทคนิคการติดต่อเข้าพบกับลูกค้าแต่ละคุณลักษณะบุคคล เพื่อ โดนใจ ใจเลย
7. ชมวีดิทัศน์ สูดยอดความสำเร็จในการขายอย่างเขียน
8. Work Shop การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้ซื้อ

วันที่ 2 เผยเคล็ดลับการจัดโครงสร้างการขายอย่างนักขายมืออาชีพ

1. การจัดโครงสร้างการขาย ในรูปแบบต่าง ๆ อย่างนักขายเชิงมืออาชีพ แบบ P-CIAC Model
2. ขายอย่างไร ไม่ต้องปิดการขาย แต่ได้ยอดขาย
3. เข้าพบอย่างนักขายเชิงรุก เพื่อพิชิตความสำเร็จในทุกโอกาส
4. เปิดใจลูกค้าอย่างไร ให้ได้ชัยชนะคู่แข่ง
5. เทคนิคการนำเสนอขาย ให้ถูกใจได้ยอดขาย
6. ล้วงลึก ล้วงลับข้อมูลในใจลูกค้า เพื่อชัยชนะอย่างถาวร
7. การแก้ไขข้อโต้แย้งและเจรจาต่อรองแบบไม่เคยเป็นรองของเขียนนักขาย
8. กรณีศึกษาและฝึกการทำ LIVE-Work Shop

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, เนื้อหาชั้นการบริหาร



การศึกษา

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

ตำแหน่งปัจจุบัน

- ประธานคณะกรรมการบริหาร บริษัท แม็กนาเอ็นเตอร์ไพรส์ 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

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 ไฟล์์ม (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, สโมสรร โรตารี วิวาดี, สโมสรร 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, สถาบันพัฒนาความสำเร็จ ฯลฯ

กิจกรรมด้านสาธารณชน

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

ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

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

รางวัลเกียรติยศ

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