



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

สุดยอดกลยุทธ์การขายอย่างมืออาชีพขั้นสูง

Advance Professional Selling Skills

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

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



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่
หลักสูตร **สุดยอดกลยุทธ์การขายอย่างมืออาชีพขั้นสูง**

Advance Professional Selling Skills

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 2 วัน

โดย **กुरुด้านการขาย ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย**

หลักการและเหตุผล

“สู่ การเป็นสุดยอดนักขายอย่างมืออาชีพได้นั้น คือ.. ผู้ที่จะผสมผสานระหว่างกลยุทธ์การขาย และการเข้าถึงจิตใจลูกค้าเท่านั้น คือสิ่งที่นักขายมืออาชีพเขานำมาใช้ในการทำงานกันทั้งนั้น”

ดังที่ ชูญู กล่าวไว้ ว่า การรู้เข้า รู้เรา ปรบร้อยครั้ง ชนะร้อยครั้ง จึงเป็นคำกล่าวที่มีความเป็นอมตะนิยม ในทุกยุค ทุกสมัย โดยเฉพาะในยุคสมัยที่มีกระแสการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ดังเช่นยุคปัจจุบัน ซึ่งผู้ทำธุรกิจต้องมีการปรับตัวเป็นอย่างมากเพื่อให้ทันต่อสภาพของการ เปลี่ยนแปลงทางธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว ซึ่งสังเกตได้จากกระบวนการของการขายมีการปรับเปลี่ยนไปมาจากแนวคิดการขายในอดีต โดยต่างฝ่ายต่างมุ่งที่จะนำลูกค้าเป็นศูนย์กลาง หรือที่เรียกว่า Customer Centric ซึ่งสาเหตุหลักที่ต่างก็นำแนวคิดเช่นนี้เป็นที่ตั้งเพราะเป็นที่ยอมรับกันเป็นวงกว้างว่า หัวใจที่สำคัญของการเพิ่มยอดขายนั้นมาจากการที่ผู้ขายนั้นสามารถเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า จนสามารถที่จะนำเสนอในสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้ผนวกกับผู้ขายนั้นมีแนวการขาย สมัยใหม่ที่มุ่งเน้นการขายแนวรุก ทำให้ยอดขายนั้นสามารถเพิ่มขึ้นได้อย่างก้าวกระโดด และสร้างความมั่นคงให้กับองค์กร การเรียนรู้ถึงเทคนิคการขายใหม่ๆ จะเป็นตัวช่วยที่สำคัญทำให้ผู้ที่ทำงานขาย เข้าใจถึงหลักการทำงานเชิงรุก และสามารถครองใจลูกค้า ซึ่งเป็นพื้นฐานของความสำเร็จระยะยาวของทุกองค์กร หลักสูตร “สุดยอดกลยุทธ์การขายอย่างมืออาชีพขั้นสูง” เป็นหลักสูตรที่ถูกออกแบบมาเพื่อให้ นักขายเข้าใจถึงหลักของการทำงานขายอย่าง มืออาชีพ โดยมีเป้าหมายอยู่ที่ลูกค้า สร้างความสำเร็จในงานขายด้วยรูปแบบของตนเอง เปิดเผยถึงวิธีการหรือเทคนิคต่าง ที่จะขับเคลื่อนตนเองให้มีการทำงานอย่างมืออาชีพ ภูมิใจในวิชาชีพการขาย มุ่งมั่นที่จะเรียนรู้ สร้างผลงานด้วยตนเอง โดยกระบวนการของการเรียนรู้จะสามารถทำให้มีความเข้าใจนั้นสั้น กระชับ และสามารถนำไปปฏิบัติได้ในสนามการขายต่างๆ อีกทั้งเป็นการพัฒนาแนวความคิดทางการขาย ได้อย่างมีรูปแบบ แบบแผน และความเข้าใจในหลักการการขายอย่างมืออาชีพ โดยแท้จริง นำมาซึ่งการเพิ่มยอดขายและสร้างความมั่นคงยั่งยืนให้กับธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

ประโยชน์ที่ผู้เข้าอบรมจะได้รับ

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



ผู้ที่จะเข้าร่วม

- พนักงานขายผู้ซึ่งกำลังจะถูกมอบหมายงานในการบริหารการขาย
- ฝ่ายการตลาด
- ฝ่ายบริการลูกค้า
- หัวหน้าพนักงานขาย/การตลาด/บริการลูกค้า
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการสัมมนา

วันที่ 1 : วิเคราะห์ จิตวิทยา พฤติกรรมของลูกค้าเพื่อชนะใจลูกค้า

- วิเคราะห์กระบวนการของความคิดในการขายตามกลไกการเปิดการค้าเสรี
- ดัชนีชี้วัดความสำเร็จในยุคปัจจุบันเพื่อความสำเร็จในงานขาย
- ปัจจัยของความสำเร็จ ตามแนวคิด ของนักขายมืออาชีพ
- วิเคราะห์จิตวิทยาการซื้อของลูกค้า เพื่ออ่านความคิดพิชิตใจลูกค้า
- วิเคราะห์ประเภทของลูกค้าในแต่ละประเภท และวิธีการเข้าถึงในแต่ละลักษณะ ผ่านเครื่องมือต่างๆ เช่น การวิเคราะห์จิตวิทยาในคุณลักษณะของลูกค้าใน 4 มิติ (D-I-S-C Model)
- หลักวิธีและเทคนิคการติดต่อเข้าพบกับลูกค้าแต่ละคุณลักษณะบุคคล เพื่อ โดนใจ ใช่เลย
- ชมวีดิทัศน์ สุดยอดความสำเร็จในการขายอย่างเขียน
- **Work Shop** การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้ซื้อ

วันที่ 2 เผยเคล็ดลับการจัดโครงสร้างการขายอย่างนักขายมืออาชีพ

- การจัดโครงสร้างการขาย ในรูปแบบต่าง ๆ อย่างนักขายเชิงมืออาชีพ แบบ P-CIAC Model
- ขายอย่างไร ไม่ต้องปิดการขาย แต่ได้ยอดขาย
- เข้าพบอย่างนักขายเชิงรุก เพื่อพิชิตความสำเร็จในทุกโอกาส
- เปิดใจลูกค้าอย่างไร ให้ได้ชัยชนะเหนือคู่แข่ง
- เทคนิคการนำเสนอขาย ให้ถูกใจได้ยอดขาย
- ล้วงลึก ล้วงลับข้อมูลในใจลูกค้า เพื่อชัยชนะอย่างถาวร
- การแก้ไขข้อโต้แย้งและเจรจาต่อรองแบบไม่เคยเป็นรองของเขียนนักขาย
- กรณีศึกษาและฝึกการทำ LIVE-Work Shop

วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

การบรรยายประกอบการทำกิจกรรมการเรียนรู้ ในรูปแบบ Adult Learning Models การระดมความคิด และการนำเสนอ Workshop และกรณีศึกษา

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 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

ประสบการณ์ด้านงานเอกชน

- ผู้จัดการฝ่ายตลาดประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ TRW Automotive Thailand (บริษัท 1 ใน500 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

ประสบการณ์การทำงาน

- รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยาการการเรียนรู้-Brain-Base Learning

สำนักงาน บริหารและพัฒนาองค์ความรู้-สำนักนายกรัฐมนตรี

- อนุกรมมาธิการการแรงงาน-รัฐสภา
- เลขานุการประจำคณะกรรมการมาธิการการแรงงานและสวัสดิการสังคม-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, เนวาร์ตน์ พัฒนา, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม (ISMED), สภาอุตสาหกรรม, สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ,สภานายจ้างและอุตสาหกรรมไทย(ECON Thai), TPI, NU LIFE, กระเบื้องตราเพชร, สโมสรร โรตารี วิวาวดี, สโมสรร โรตารี ปทุมวัน, Boston Network, Digital Wave, AIM, Toyoda Gosei (Thailand) Co.,Ltd., Royal Porcelain, กระจกไทย อาซาฮี, ไพรซ์นีย์ไทย, 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