



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

สุดยอดนักขายมือเซียน

How to Approach and Win Customer

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

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



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร สูดยอดนักขายมือเซียน

How to Approach and Win Customer

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบัน “การขาย” เป็นเรื่องที่ไม่ไกลตัว สำหรับธุรกิจในยุคปัจจุบัน โดยเฉพาะในยุคของการเปิดการค้าเสรี ทำให้การแข่งขันทางธุรกิจสูงขึ้น และมีความเป็นจริงอีกประการคือ สภาพของการแข่งขันเช่นนี้ จะเพิ่มความรุนแรงเพิ่มมากขึ้นเป็นหลายเท่าในระยะเวลาอันสั้น ทั้งการแข่งขันภายในและภายนอกประเทศ เป็นผลทำให้การต่อสู้ทางธุรกิจ จำเป็นต้องมีรูปแบบมากยิ่งขึ้นการจึงต้องมีรูปแบบมากยิ่งขึ้นการขายจึงต้องอาศัยกระบวนการและกรรมวิธีที่จะชนะใจลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งนำมาสู่การซื้อ ทำให้ธุรกิจมีการขับเคลื่อนและเจริญเติบโต ดังนั้นในองค์กรองค์กรต่างๆ จึงมุ่งเร่งที่จะปรับทีมงานจากการเรียนรู้โดยผ่านกระบวนการที่จะฝึกทีมงานขายเพื่อเพิ่มศักยภาพให้สามารถที่จะทำงานขายเชิงรุกได้อย่างมีประสิทธิภาพ(Dynamic Approach) หลักสูตร “สูดยอดนักขายมือเซียน” เป็นหลักสูตรที่ถูกออกแบบมาเพื่อเปิดเผยถึงวิธีการหรือเทคนิคต่างๆที่จะขับเคลื่อนตนเองให้มีการทำงานเชิงรุก ผ่านการเรียนรู้ ช่วยทำให้ความเข้าใจนั้นสั้นกระชับ สามารถนำไปปฏิบัติได้ในสถานการณ์ต่างๆ อีกทั้งเป็นการพัฒนาแนวความคิดทางการขาย ได้อย่างมีรูปแบบ แบบแผน และความเข้าใจในหลักการการขายอย่างแท้จริง เพื่อให้สอดคล้องต่อสภาพการแข่งขันในปัจจุบัน และอนาคต

ประโยชน์ที่จะได้รับ

- เปลี่ยนแนวคิดการขายให้เป็นการขายเชิงรุก
- มีระบบการทำงานในเชิงรุก โดยมีแบบแผนของการทำงาน
- สร้างทักษะและคุณลักษณะเฉพาะตัวในงานขาย
- ทราบถึงเทคนิคต่างๆ ในการทำงานขาย ซึ่งถือว่าเป็นความลับที่สำคัญในสายอาชีพ
- เพื่อเป็นการพัฒนา เสริมสร้างความเชื่อมั่น โดยใช้กลไกที่สร้างได้จากตนเอง

หัวข้อการสัมมนา

- ความสำคัญที่นักขาย ต้องเป็นนักขายสายพันธุ์ใหม่
- วิเคราะห์จิตวิทยาการซื้อเพื่ออ่านความคิดพิชิตใจลูกค้า
- กรณีศึกษาบนหนทางของความสำเร็จอย่างนักขายมือเซียน
- เทคนิคการเข้าพบ นำเสนอ อย่างนักขายมือเซียน
- ไชปริศนาการเพิ่มยอดขาย(Sales Revenue Increasing) อย่างนักขายมือเซียน
- เจรจาดอรรจบแบบไม่เคยเป็นรองของเซียนนักขาย
- Workshop

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

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

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 บริหารและพัฒนาองค์ความรู้-สำนักนายกรัฐมนตรี
- อนุกรรมการสิทธิการแรงงาน-รัฐสภา
- เลขานุการประจำคณะกรรมการการแรงงานและสวัสดิการสังคม-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, สโมสร โรตารี วิวาวดี, สโมสร โรตารี ปทุมวัน, Boston Network, Digital Wave, AIM, Toyoda Gosei (Thailand) Co.,Ltd., Royal Porcelain, กระจกไทย อาซาฮี, ไพรชณีย์ไทย, MBA, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, URC, NIKE, Permafex, หลักรัฐมนานาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต หลักรัฐมนานาชาติ, ผู้จัดการ, 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 “คลีนิกนักราย” หนังสือพิมพ์ เส้นทางนักราย
- : 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
- : เข็มรูปกระเป๋าระสุนคันชีพ พระนามาภิไธยย่อ “สก” กรมทหารราบที่ 21

