



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

8 Steps of 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 8 Steps of Professional Selling Skills

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1-2 วัน

โดย กูรูด้านการขาย ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

หลักการและเหตุผล

บนโลกของการแข่งขันในยุคปัจจุบัน ต่างยอมรับกันว่า ภาวะการณ์เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในโลกของธุรกิจ ทำให้เกิดกระแสของการต่อสู้ทางธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ และทวีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว ทั้งการแข่งขันภายในและภายนอกประเทศ เป็นผลทำให้การต่อสู้ทางธุรกิจ จำเป็นต้องมีรูปแบบมากยิ่งขึ้น ใครสามารถเข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด ก็เป็นผู้ที่มีโอกาสในชัยชนะมากเท่านั้น ดังนั้นในองค์กรต่าง ๆ ต้องเร่งที่จะปรับทีมงานจากการเรียนรู้โดยผ่านกระบวนการที่จะฝึกทีมงานขาย เพื่อเพิ่มศักยภาพให้สามารถที่จะทำงานขายเชิงรุกได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะที่ทีมงานขายนั้นเปรียบเสมือนฟันเฟืองที่สำคัญในการขับเคลื่อนการทำงานขององค์กร ดังนั้น หลักสูตร “8 ขั้นตอน ของการเป็นนักขายมืออาชีพ” เป็นหลักสูตรที่ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้ทำงานขายนั้นเข้าใจถึงหลักแนวคิดด้านการบริหารจัดการ มีการปรับเปลี่ยนแนวคิดด้านการขาย เปิดเผยถึงวิธีการหรือเทคนิคของการขายที่ผู้ทำงานขายต้องรู้ และนำไปปฏิบัติได้ในสถานการณ์ต่างๆ เป็นแนวทางของความสำเร็จในงานขาย การพัฒนาแนวความคิดทางการขาย ได้อย่างมีรูปแบบ แบบแผน และความเข้าใจในหลักการการขายอย่างแท้จริง ดังนั้นพนักงานขาย และผู้ที่มีความสนใจในงานขาย หรือผู้ที่มีความจำเป็นในการสร้างธุรกิจขององค์กร จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะทำการฝึกฝนการขายแบบที่ทันสมัย เพื่อให้สอดคล้องต่อสภาพการแข่งขันในปัจจุบัน และอนาคต

หลักสูตรนี้จึงเป็นหลักสูตรที่ถูกนำมาใช้ในการปรับทัศนคติให้กับผู้ทำงานขาย ทำให้มีมุมมองที่กว้างขึ้นในทุกมิติของงานขาย อาทิเช่น ในด้านการติดต่อ การนำเสนอขาย การจัดการกับข้อโต้แย้งต่าง ๆ รวมถึงการเข้าถึงเทคนิคการขายสินค้าต่าง ๆ และสิ่งที่สำคัญทำให้ผู้ทำงานขายรู้สึกภูมิใจในอาชีพของการขาย มีความเชื่อมั่นในสายอาชีพ นำมาซึ่งความสำเร็จในธุรกิจได้อย่างยั่งยืนและต่อเนื่องต่อไป

ประโยชน์ที่ผู้เข้าอบรมจะได้รับ

- เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพเฉพาะตัวของทีมงานขาย
- ทำการขายอย่างมีระบบ และแบบแผนมากยิ่งขึ้น
- สร้างทักษะและคุณลักษณะเฉพาะตัวในงานขาย ซึ่งทำให้พัฒนาเป็นองค์ความรู้แห่งตนเอง
- ทราบถึงเทคนิคแนวคิดต่างๆ ในการทำงานขาย ซึ่งถือว่าเป็นความลับที่สำคัญในอาชีพ
- เพื่อเป็นการพัฒนา เสริมสร้างกำลังใจ สร้างความเชื่อมั่น โดยใช้กลไกที่สร้างได้จากตนเอง



ผู้ที่จะเข้าร่วม

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

หัวข้อการสัมมนา

- พนักงานขายกับแนวคิดด้านธุรกิจในทศวรรษหน้า
- ความล้มเหลวของพนักงานขายที่ต้องรู้
- โอกาสและอุปสรรคในอาชีพงานขายของพนักงานขาย
- บทบาทและหน้าที่ของนักขายที่ประสบความสำเร็จ
- วิเคราะห์พฤติกรรมของลูกค้า เพื่อการเข้าถึงความต้องการที่แท้จริง
- โครงสร้างการขาย การวางแผนการขายเพื่อความสำเร็จสำหรับพนักงานขาย
- การเตรียมความพร้อมในการขายของพนักงานขาย
- การติดต่อ อย่างไรไม่ให้ลูกค้าไม่ปฏิเสธ
- เทคนิคการขายแบบไม่ต้องปิดการขาย แต่ได้ออร์เดอร์ ชัวร์
- การบริหารจัดการเมื่อต้องโต้แย้งกับลูกค้า แบบสร้างแนวขนานให้บรรจบกัน
- หลุมพรางที่สำคัญที่พึงระวังในการขาย สำหรับพนักงานขาย
- โครงสร้าง 8 ขั้นตอน ของการเป็นนักขายมืออาชีพ
- กรณีศึกษาและ Workshop

วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

การบรรยายประกอบการทำกิจกรรมการเรียนรู้ ในรูปแบบ Adult Learning Models การระดมความคิด และการนำเสนอ Workshop และกรณีศึกษา

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1-2 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 “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 ไฟโต้ฟิล์ม (ประเทศไทย) จำกัด

ประสบการณ์การทำงาน

- รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยาการการเรียนรู้-Brain-Base Learning
สำนักงาน บริหารและพัฒนาองค์ความรู้-สำนักนายกรัฐมนตรี

- อนุกรมมาธิการการแรงงาน-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, เนาวรัตน์ พัฒนา, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม (ISMED), สภาอุตสาหกรรม, สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ,สหพันธ์จ้างและอุตสาหกรรมไทย(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 อาซาฮิ, ไพรชณีย์ไทย, MBA, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, URC, NIKE, Permafex, หลักสูตรนานาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิราวุฒวิทยาลัย, ศูนย์พัฒนาทุนมนุษย์ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต หลักสูตรผู้บริหาร, มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหารมหาวิทยาลัย), มหาวิทยาลัย บูรพา (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 “คลีนิกนักรวย” หนังสือพิมพ์ เส้นทางนักรวย
- : คอลัมน์นิสต์ “Lady in Work” หนังสือพิมพ์ สยามธุรกิจ

ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

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

รางวัลเกียรติยศ

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