

High Performance Development Program (HPDP)

โครงการฝึกอบรมสัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังนักขายมืออาชีพ หลักสูตร “เทคนิคการสื่อสารกับลูกค้าและการนำเสนอขายที่มีประสิทธิภาพ”

โดยใช้การสาธิต (Demonstration) และฝึกปฏิบัติแบบเข้มข้น (Incentive Practice) ระยะเวลา 2 วัน

วิทยากร อาจารย์ ภูวีสมี กองเกิด

หลักการและเหตุผล

พนักงานขายหลายคนไม่ประสบความสำเร็จในการนำเสนอขาย สาเหตุหลักมาจากความผิดพลาด ของความสามารถในการขายตัวเองก่อนที่จะเริ่มขายผลิตภัณฑ์ การสื่อสาร และบุคลิกภาพมีส่วนสำคัญ อย่างมากในการเรียกศรัทธาจากลูกค้าจนกล่าวได้ว่าเป็นจุดเริ่มต้นของการขาย นอกจากนี้การนำเสนอต้อง สร้างความประทับใจ เช่นกัน แต่มักพบว่าพนักงานขายมักตกม้าตายจากการนำเสนอขาย แม้ว่าผลิตภัณฑ์ นั้นๆ จะมีคุณสมบัติและประโยชน์ที่ถือเป็นจุดขายชัดเจนก็ตามการนำเสนอขายด้วยการสื่อสารกับลูกค้า อย่างมีประสิทธิภาพส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าและยอดขายขององค์กร ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและวิธีการนำเสนอขายด้วยการสื่อสารที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าเพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาดที่จะเกิดขึ้นต่อหน้าลูกค้า และสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการเสนอขายซึ่งเป็น เป้าหมายสูงสุดนั่นเอง

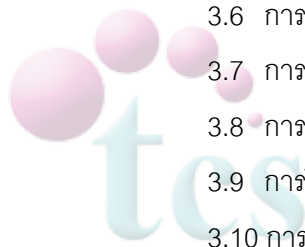
หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเฉพาะเพื่อให้ทีมขายได้เรียนรู้การนำเสนอขาย และเทคนิคการสื่อสาร กับลูกค้า รวมทั้งจะได้รับความรู้ที่เป็น “ศาสตร์” ของการนำเสนอขายไม่ว่าจะเป็นการวิเคราะห์ลูกค้าก่อน การนำเสนอ การวางแผนกลยุทธ์ในการนำเสนอ การเสนอประโยชน์หรือสิ่งี่ลูกค้าจะได้รับจากผลิตภัณฑ์ ของบริษัท พร้อมกับจะได้ฝึกหัด “ศิลปะ” หรือทักษะในการนำเสนอ ฝึกทักษะการพูดและการฟังลูกค้า รวมถึงการเน้นย้ำและโน้มน้าวความสนใจของลูกค้าให้เห็นความสำคัญของคุณค่า (Values) ที่จะได้รับจาก ผลิตภัณฑ์จนทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อในที่สุด

วัตถุประสงค์ของการฝึกอบรม

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการ และเทคนิคการนำเสนอขายด้วยการสื่อสารอย่างมืออาชีพและเป็นระบบ
2. เพื่อฝึกฝนทักษะการนำเสนอขาย รวมถึงทักษะด้านการโน้มน้าวลูกค้าให้สนใจและตัดสินใจซื้อ อย่างเต็มใจ
3. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับการอบรมในการนำ “ศาสตร์” และ “ศิลป์” ของการนำเสนอ ขายสินค้า ไปใช้ในการปฏิบัติงานจริงอย่างได้ผลดีเลิศจนบรรลุเป้าหมายในการขาย
4. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีวิธิตัด มุมมอง และทัศนคติที่ถูกต้องเหมาะสมในการนำเสนอขาย ที่เป็นระบบแบบมืออาชีพ

รายละเอียดหลักสูตรเนื้อหาวิชา

1. บทบาทและหน้าที่ของพนักงานขาย
2. การวางแผนการขายให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า
3. ขั้นตอนการนำเสนอขายอย่างเป็นระบบ



- 3.1 การเสาะหาลูกค้าเพื่อการขาย
- 3.2 การเตรียมตัวของพนักงานขาย
- 3.3 การนัดหมายลูกค้า
- 3.4 การเปิดการขาย
- 3.5 การวิเคราะห์โอกาสการขาย
- 3.6 การนำเสนอผลิตภัณฑ์
- 3.7 การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง
- 3.8 การเจรจาต่อรอง
- 3.9 การปิดการขาย
- 3.10 การติดตามผลและบริการหลังการขาย
4. เทคนิคการพูดและการสื่อสารเพื่อการนำเสนออย่างมืออาชีพ
 - 4.1 องค์ประกอบของการพูด/สื่อสารให้น่าสนใจ
 - 4.2 เทคนิคการพูด/สื่อสาร เพื่อการนำเสนอ
5. ข้อควรปฏิบัติในขณะที่ขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า
6. การทบทวนการขาย
7. เทคนิคการขายสินค้าทางการเกษตรและการให้บริการที่เป็นเลิศ
8. เกมจำลองสถานการณ์การขาย (Selling Simulation Game)

รูปแบบ / เครื่องมือการฝึกอบรม

- | | |
|---|-----|
| 1. ถ่ายทอดแนวคิด ทฤษฎีและหลักการผ่านการบรรยาย | 60% |
| 2. ฝึกปฏิบัติการแบบเข้มข้น (Incentive Practice) | 30% |
| 3. อภิปราย ถาม ตอบ | 10% |

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 2 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

กำหนดการ

โครงการฝึกอบรมสัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังนักขายมืออาชีพ
หลักสูตร **“เทคนิคการสื่อสารกับลูกค้าและการนำเสนอขายที่มีประสิทธิภาพ”**

โดยใช้การสาธิต (Demonstration) และฝึกปฏิบัติแบบเข้มข้น (Incentive Practice) ระยะเวลาฝึกอบรม 2 วัน

วันแรกของการฝึกอบรม

- | | |
|------------------|---|
| 08.30 – 08.45 น. | ลงทะเบียน / รับเอกสาร |
| 08.45 – 09.00 น. | พิธีเปิดโครงการฝึกอบรม |
| 09.00 – 10.30 น. | เกมทางจิตวิทยาสำหรับการบรรยาย (Psychology Game)
ภารกิจที่ 1 : บทบาท หน้าที่ของพนักงานขาย วิธีคิด มุมมอง และทัศนคติ |

- ของพนักงานยุคใหม่
- 10.30 – 10.45 น. พักรับประทานอาหารว่าง น้ำชา กาแฟ
- 10.45 – 12.00 น. ฝึกปฏิบัติการแบบเข้มข้น (Incentive Practice)
ภารกิจที่ 2 : การวางแผนการขายให้เหมาะสมจะกับกลุ่มลูกค้า
- 12.00 – 13.00 น. พักรับประทานอาหารกลางวัน
- 13.00 – 14.30 น. ฝึกปฏิบัติการแบบเข้มข้น (Incentive Practice)
ภารกิจที่ 3 : ขั้นตอนการนำเสนอขายอย่างเป็นระบบ
- 14.30 – 14.45 น. พักรับประทานอาหารว่าง น้ำชา กาแฟ
- 14.45 – 16.00 น. เกมทางจิตวิทยาสลับการบรรยาย (Psychology Game)
ภารกิจที่ 4 : เทคนิคการพูดและการสื่อสารเพื่อการนำเสนออย่างมืออาชีพ

วันที่สองของการฝึกอบรม

- 09.00 – 10.30 น. ทบทวนเนื้อหาที่ของวันแรก/เกมทางจิตวิทยาสลับการบรรยาย (Psychology Game)
ภารกิจที่ 5 : เทคนิคการขายร้านค้า (ยี่บัว ชาบัว)
- 10.30 – 10.45 น. พักรับประทานอาหารว่าง น้ำชา กาแฟ
- 10.45 – 12.00 น. เกมทางจิตวิทยาสลับการบรรยาย (Psychology Game)
ภารกิจที่ 6 : ข้อควรปฏิบัติในขณะที่ขายเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า
- 12.00 – 13.00 น. พักรับประทานอาหารกลางวัน
- 13.00 – 14.30 น. ฝึกปฏิบัติการแบบเข้มข้น (Incentive Practice)
ภารกิจที่ 7 : เทคนิคการขายสินค้าทางการเกษตรและการให้บริการที่เป็นเลิศ
- 14.30 – 14.45 น. พักรับประทานอาหารว่าง น้ำชา กาแฟ
- 14.45 – 16.00 น. ฝึกปฏิบัติการแบบเข้มข้น (Incentive Practice)
ภารกิจที่ 8 : เกมจำลองสถานการณ์การขาย (Selling Simulation Game)
- 16.00 – 16.30 น. ประเมินผลการฝึกอบรม / ปิดโครงการฝึกอบรมสัมมนา

วิทยากรนำสัมมนาโดย **อาจารย์ ภู่ว์สมิง กองเกิด**

ผู้เชี่ยวชาญการฝึกอบรมแนวพฤติกรรมศาสตร์ และเกมการบริหารสลับการบรรยาย

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อาภาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



id-line: pisit131918