

หลักสูตร : สร้างตัวตนค้นคุณค่าตามวิถีสุขยอดนักขาย**หลักการและเหตุผล**

อาชีพนักขายเป็นอาชีพที่มีมาช้านาน ในชีวิตเราพบเจอนักขายหลากหลายรูปแบบ ทั้งที่เป็นนักขายที่ดี มีจรรยาบรรณ มีความรับผิดชอบ เข้าใจในบทบาทหน้าที่ของตนเอง หรือตรงกันข้าม เราอาจจะพบนักขายที่ไร้ความรับผิดชอบ ขาดความเป็นมืออาชีพ ไม่มีจิตวิญญาณของนักขายอย่างแท้จริง คำถามคือ เพราะเหตุใดจึงมีนักขายแบบนั้น หรือเขาเหล่านั้น อาจไม่ได้เกิดมาเพื่อเป็นนักขายด้วยสภาพแวดล้อม ข้อจำกัดด้านทางเลือกของงาน หรือเหตุผลอื่นใด ที่ทำให้หลายคนต้องมาทำอาชีพนักขายนี้ จึงเป็นเหตุผลทำให้ เราได้พบความแตกต่างของนักขายแต่ละคนได้อย่างมากมายหลายรูปแบบ

ปัญหาที่ตามมาก็คือ จากความเฉพาะตัวของนักขายแต่ละคนที่ทำให้เกิดความแตกต่างดังกล่าว ส่งผลโดยตรงต่อการทำงานขายรวมถึงงานอื่นๆที่เกี่ยวข้องที่ต้องอาศัยการทำงานร่วมกันอยู่เสมอ ปัญหาการแย่งลูกค้า การเอารัดเอาเปรียบ ความเห็นแก่ได้ เห็นแก่ตัว เห็นแก่ยอดขายหรือผลประโยชน์ของตน ทำให้ ทั้งตัวพนักงานขายเอง ก็เกิดความเบื่อหน่าย ท้อแท้ หรือ ไม่อยากที่จะรับผิดชอบงานของตนให้สำเร็จลุล่วงไปได้ นอกจากนั้นยังส่งผลต่อ คนอื่นๆ รอบข้างนักขายนั้น เช่น ลูกค้าไม่ได้รับการดูแลที่ดีเพียงพอ เกิดความเสียหายต่อองค์กร ธุรกิจ ต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้า จนไม่สามารถแข่งขันกับตลาดได้ และพนักงานขายกลับกลายเป็นจุดอ่อนของธุรกิจในที่สุด (ข้อนี้สำคัญมาก)

ดังนั้น สิ่งสำคัญในการที่จะป้องกัน รวมถึงแก้ปัญหาข้างต้นไม่ให้เกิดขึ้น หรือให้บรรเทาเบาบางลงไป คือ การสะท้อนให้เห็นถึงคุณค่าที่แท้จริงของอาชีพนักขาย ให้นักขายทั้งหลายทั้งที่เป็นโดยสมัครใจด้วยความมุ่งมั่นจริงจัง และ ผู้ที่เป็นนักขายเพราะ ความจำเป็นหรือไม่ได้อยากเป็นตั้งแต่แรก ด้วยเหตุผลต่างๆก็ตาม ให้นักขายเหล่านั้นเห็นคุณค่าของตนเอง ให้เกียรติอาชีพตนเอง เป็นอาชีพนักขายที่สร้างรายได้ให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ รวมถึงการให้เกียรติเพื่อนนักขายด้วยกัน ทั้งที่อยู่ในองค์กรเดียวกัน และ เพื่อนร่วมอาชีพ อีกทั้งยังรวมไปถึงเพื่อนร่วมงาน คู่ค้า ลูกค้า พันธมิตรทางธุรกิจอีกด้วย แนวคิดในการเห็นคุณค่าในอาชีพของตน จะทำให้ นักขายหรือแม้กระทั่งอาชีพอื่นๆ เข้าใจในบทบาท หน้าที่ความรับผิดชอบที่พึงมีต่อทั้งตนเองและผู้อื่นอย่างแท้จริง จึงเป็นที่มาของหลักสูตร “สร้างตัวตนค้นคุณค่าตามวิถีสุขยอดนักขาย” ขึ้นมา แก่นักขายมืออาชีพรุ่นใหม่

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้พนักงานขายเข้าใจ บทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบงานการขาย ในฐานะ ผู้ทำงานสำคัญอันดับ 1 ขององค์กรธุรกิจ
2. สร้างทัศนคติที่ดีด้านการมองเห็นคุณค่าของงานการขาย ที่ตนเองรับผิดชอบอยู่ และส่งผลต่อเนื่องสู่คนรอบข้างทั้งเพื่อนร่วมอาชีพ ลูกค้า คู่ค้า พันธมิตร ที่มีส่วนในเส้นทางความสำเร็จของพนักงานขาย

3. เพื่อให้พนักงานขายค้นพบพลังการขายที่ซ่อนอยู่ในนักขายทุกคน สามารถทุ่มเทให้กับงานการขายได้อย่างไม่เหน็ดเหนื่อย ไม่ท้อถอยหรือหมดพลังและยังสามารถเติมพลังให้กับตนเองได้อย่างต่อเนื่องตลอดเวลาทุกที่ ทุกสถานการณ์
4. เพื่อทีมขายขององค์กร ที่แข็งแกร่งเป็นหนึ่งเดียว สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างประสานสอดคล้อง ไม่เกิดปัญหาด้านความแตกต่างระหว่างบุคคลในทีมขาย ส่งผลโดยตรงถึงความสำเร็จในภาพรวมขององค์กร

ระยะเวลาหลักสูตร แบบ 1 วัน (7 ชั่วโมง)

วิทยากร : 1 ท่าน และ ผู้ช่วยวิทยากร 1 ท่าน

อุปกรณ์

1. กระดาษ ฟลิปชาร์ต หรือ ไวท์บอร์ด
2. เครื่องโปรเจคเตอร์
3. เครื่องขยายเสียง
4. กระดาษ A4 ท่านละ 1 แผ่น/ผู้อบรม
5. อุปกรณ์อื่นๆ ในกิจกรรมตามเนื้อหาของหลักสูตร

กระบวนการเรียนรู้

1. เรียนรู้เนื้อหาด้านบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบ ความสำคัญของอาชีพต่อองค์กรรวมถึงรายละเอียดเนื้อหาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องตามหลักสูตรด้วยการบรรยายของวิทยากร
2. แลกเปลี่ยนเรียนรู้ มุมมอง แนวคิดการขาย การทำงานของพนักงานขายทุกคนในกลุ่มด้วยการอภิปรายรายบุคคลของผู้เข้าร่วมอบรมโดยวิทยากรและผู้ช่วยวิทยากรเป็นผู้ควบคุมดำเนินการอภิปราย
3. ทำกิจกรรมละลายพฤติกรรมและกิจกรรม Sales Teambuilding ที่ออกแบบเฉพาะพนักงานขายเท่านั้น ให้เข้าถึงการทำงานกับทีมขายโดยเฉพาะ เพื่อสร้างสมรรถนะที่จำเป็น สะท้อนตัวตนและยอมรับซึ่งกันและกัน
4. สรุปกิจกรรมด้วยการระดมสมอง หาจุดพอดีที่เหมาะสมร่วมกัน กำหนดให้เป้าหมายเดียวกัน และ สรุปวิธีการ ที่จะนำไปสู่จุดร่วมที่เป็นเป้าหมายที่ตกลงร่วมกัน

หัวข้อการอบรม

- หัวใจนักขาย
- เส้นทางสู่สุดยอดนักขายมืออาชีพ
- เติมพลังใจด้วยสิ่งสำคัญที่สุดในชีวิตนักขาย
- ฉันทัดมาเพื่อสิ่งนี้ (เพื่อเป็นสุดยอดนักขาย)
- ขาย1ได้1 ขาย10ได้20 ขาย100ได้1,000,000



- กิจกรรม Sales Team Building.
- ยอมรับความต่างอย่างมีจุดร่วม
- ถอดบทเรียนเป็นข้อตกลงร่วมกัน

ผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

1. ผู้เข้ารับการอบรม รับบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของตนเอง รวมถึงเห็นคุณค่าทั้งตนเองและผู้อื่นอย่างให้เกียรติซึ่งกันและกัน มีจุดร่วมเป็นเป้าหมายชัดเจนร่วมกัน สะท้อนอนาคตที่ดีต่อธุรกิจขององค์กร
2. ได้ไอเดียข้อเสนอแนะในการทำงาน มุมมองการทำงานที่อาจไม่เคยได้รับทราบมาก่อนในระดับบริหารขององค์กร เพื่อนำไปใช้ในการปรับปรุงงาน ทั้งทีมงานเองและส่วนงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
3. สร้างขวัญกำลังใจ มีพลังในการทำงานการขายให้กับพนักงานขายผู้เข้าฝึกอบรม ให้ทุ่มเททั้งร่างกายแรงใจในการทำงานการขายอย่างไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อย
4. เกิดทีมงานที่ทำงานประสานสอดคล้องเกื้อกูลกัน เข้าใจ เห็นใจกัน ลดความขัดแย้งในระดับที่น่าพอใจ

กำหนดการหลักสูตร

เวลา 09.00-16.00 น.

เวลา	หัวข้อ	เนื้อหา / รายละเอียด	รูปแบบการเรียนการสอน
09.00 - 10.00 น.	กิจกรรมละลายพฤติกรรม	กิจกรรมแบ่งกลุ่มภารกิจ 2 ภารกิจ เรื่องการทำงานร่วมกันเป็นทีม ด้านการยอมรับความแตกต่างกัน การให้เกียรติและหาจุดร่วมในการทำงานร่วมกัน	วิทยากรบรรยาย
10.00 - 10.45 น.	หัวใจนักขาย	บรรยายเนื้อหา ความสำคัญของการเป็นนักขายมืออาชีพ ที่มาของการมาเป็นนักขายของแต่ละคน ผู้เข้าอบรมแสดงความคิดเห็นถึง มุมมองต่อการเป็นนักขาย ทำไมถึงต้องมาขาย ทางเลือกของชีวิต	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
10.45 - 11.00 น.	พักเบรก		
11.00 - 12.00 น.	เส้นทางสู่สุดยอดนักขายมืออาชีพ	บรรยายเนื้อหา การเป็นนักขายมืออาชีพ อิงจากประสบการณ์ของผู้เข้าอบรม และแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับวิทยากร พร้อมหา Motivate ของผู้เข้าอบรมว่าสิ่งใดบ้างจะช่วยให้เป็นนักขายที่ดีได้	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
12.00 - 13.00 น.	พักทานข้าวกลางวัน		
13.00 - 14.00 น.	เติมพลังใจด้วยสิ่งสำคัญที่สุดในชีวิตนักขาย	กิจกรรม Motive เพิ่มพลังนักขาย ด้วยแรงผลักดันฐานด้านความต้องการ ตามทฤษฎีความต้องการ 5 ชั้นของ Maslow	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
14.00 - 15.00 น.	ฉันเกิดมาเพื่อสิ่งนี้ (เพื่อเป็นสุดยอดนักขาย) ขายได้ 1 ขาย 10 ได้ 20 ขาย 100 ได้ 1,000,000	ระดมสมองแชร์ความคิด การทำอะไรให้สามารถเป็น สุดยอดนักขาย พร้อมแลกเปลี่ยนมุมมอง การเป็นสุดยอดนักขายมืออาชีพจากวิทยากร จากประสบการณ์จริง ความสำเร็จในอดีต ความผิดพลาดที่เกิดขึ้น เพื่อเป็นมุมมองให้นักขายหรือผู้เข้าอบรม เห็นมุมมองอื่น ๆ เพื่อใช้ในอาชีพต่อไป	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
15.00 - 15.15 น.	พักเบรก 15 นาที		
15.15 - 16.00 น.	ยอมรับความต่างอย่างมีจุดร่วม	ระดมสมองการหาความแตกต่างจากกิจกรรม Sales Team Building และยอมรับซึ่งกันและกันเพื่อให้ทีมเป็นทีมที่ประสานสอดคล้องในการทำงาน	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้



เวลา	หัวข้อ	เนื้อหา / รายละเอียด	รูปแบบการเรียนการสอน
16.00 - 17.00 น.	ถอดบทเรียนเป็น ข้อตกลงร่วมกัน	หาข้อสรุปร่วมกันของ 1. การเป็นสุดยอดนักขายมืออาชีพที่เข้าใจบทบาทหน้าที่ ของตนเอง 2. การทำงานร่วมกันเป็นทีมที่ประสานสอดคล้อง และ 3. การยอมรับในความแตกต่างระหว่างกัน ตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของเนื้อหา พร้อมข้อตกลงพันธ กิจที่จะทำร่วมกันหลังจากจบหลักสูตรต่อไป	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
จบการบรรยาย	ติดตามประเมินผล	ทั้งระหว่างอบรม และ ประเมินผลตามข้อตกลงที่ทำร่วมกัน	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้