หลักสูตร (1 Day) : Growth Mindset For Sale

หลักการและเหตุผล

ถ้าคุณเอาทุกอย่างไปจากชีวิตของบิล เกตส์ (Bill Gates) และปล่อยเขาไว้ข้างถนน ใน 1 ปีเขาจะกลับมาเป็นมหาเศรษฐีที่ร่ำรวยที่สุดในโลกเหมือนเดิม เพราะเขาคือหาเงินเก่ง คำถามคือ ถ้าคุณทำได้เหมือนเขา คุณรวยไปแล้วใช่มั้ย! แต่ทำไมคุณทำเหมือนเขาไม่ได้ เพราะโฟกัสของคุณคืออุปสรรคขวางกั้นทำให้อยากต่อการเติบโต

สถาบันฝึกอบรม Dr.fish ได้จัดหลักสูตร “Growth Mindset For Sale" เพื่อให้พนักงานได้เรียนรู้วิธีคิดแบบก้าวกระโดด พัฒนาศักยภาพที่มีอยู่ในตัวออกมาใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อตนเอง ต่อเพื่อนร่วมงาน ต่อหัวหน้างาน ต่อลูกน้อง และที่สำคัญต่อองค์กรที่ทำงานอยู่ Growth Mindset เป็นแนวคิดเน้นการเติบโต เป็นพลังขับเคลื่อนในการก้าวข้ามปัญหาและอุปสรรคมองโลกในเชิงบวกมากกว่าเชิงลบ ซึ่งเหมาะสำหรับกลุ่มพนักงานขายที่ต้องพบเจอโจทย์ใหม่ ๆ ในการสร้างความท้าทายเพื่อการบริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและสร้างยอดขายสู่เป้าหมายอย่างยั่งยืนและมีความสุข

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีทัศนคติแบบ Growth Mindset ในการพัฒนาวิธีคิดสร้างยอดขายอย่างยั่งยืน
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้กระบวนการบริหารอารมณ์เชิงลบเพื่อสร้างทิศทางในการแก้ไขปัญหาทั้งชีวิตและการทำงานอย่างมีความสุข
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เครื่องมือในการพัฒนาตนเองเพื่อเป็นคนที่เก่งขึ้นด้วยรูปแบบต่าง ๆ ในทุก ๆ วัน
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รู้วิธีปั้นตนเองให้เป็นคน 1% ที่สร้างยอดขายทะลุเป้าในทุก ๆ เดือน

หัวข้อการอบรม

1. เรียนรู้วิธีคิดความแตกต่างระหว่าง Growth Mindset และ Fixed Mindset และต้องทำอย่างไรให้เกิด Growth Mindset ในทุก ๆ วัน
2. เรียนรู้การสร้างทัศนคติเชิงบวก Positive Thinking ปรับวิธีคิดเพื่อแก้ไขปัญหาที่พบเจอในแต่ละวัน
3. เรียนรู้หลักการบริหารอารมณ์เชิงลบ (Emotional Quotient) ด้วยวิธีคิด The Zones of Regulation
4. เรียนรู้หลักการเป็นพนักงานมืออาชีพและการทำงานเชิงรุกเพื่อความสำเร็จอย่างยั่งยืน
5. เรียนรู้สไตล์คนเพื่อการสื่อสารประสานงานสร้างยอดขายให้ตรงใจกับกลุ่มลูกค้า
6. เรียนรู้เทคนิคการหายอดขายที่คนระดับโลกเขาใช้กัน
7. เรียนรู้รูปแบบการสร้าง Growth Mindset เพื่อความก้าวหน้าในการทำงาน

8. Commitment / แลกเปลี่ยนเรียนรู้ถามตอบ

กลุ่มเป้าหมาย

พนักงานขาย หรือ พนักงานที่อยากประสบความสำเร็จ

รูปแบบการสัมมนา

1. การบรรยาย 40 %
2. เกมส์ / กิจกรรมกลุ่ม / ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 40%
3. กรณีศึกษา และดูภาพยนตร์ 20 %

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้เข้าอบรมมีทัศนคติแบบ Growth Mindset ในการพัฒนาวิธีคิดสร้างยอดขายอย่างยั่งยืน
2. ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้กระบวนการบริหารอารมณ์เชิงลบเพื่อสร้างทิศทางในการแก้ไขปัญหาทั้งชีวิตและการทำงานอย่างมีความสุข
3. ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เครื่องมือในการพัฒนาตนเองเพื่อเป็นคนที่เก่งขึ้นด้วยรูปแบบต่าง ๆ ในทุก ๆ วัน
4. ผู้เข้าอบรมได้รู้วิธีปั้นตนเองให้เป็นคน 1% ที่สร้างยอดขายทะลุเป้าในทุก ๆ เดือน

เวลา	หัวข้อ	เนื้อหา / รายละเอียด	รูปแบบการเรียนการสอน
09.00 - 09.40 น.	**กิจกรรมละลายพฤติกรรม**	**แนะนำตนเอง 1-2 นาที** **สร้างสมาธิและกระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้** - แบ่งกลุ่ม 4 กลุ่ม - แนะนำตัวเองกับสมาชิกในกลุ่ม ชื่อเล่น + อุปนิสัยเพื่อแต่งตั้งหัวหน้ากลุ่ม / ตั้งชื่อกลุ่ม / แจ้งกติกาการแข่งขัน	ทำกิจกรรมสนุกสนานและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้เรียนกับผู้เรียนและผู้เรียนกับวิทยากร
09.40 - 10.30 น.	**ปรับทัศนคติในการสร้างจิตสำนึกคุณภาพในการทำงาน**	**1.เรียนรู้วิธีคิดความแตกต่างระหว่าง Growth Mindset และ Fixed Mindset และต้องทำอย่างไรให้เกิด Growth Mindset ในทุก ๆ วัน** - ทำไมเราต้องพัฒนาตนเอง - การพัฒนาตนเองเริ่มต้นอย่างไร -ความแตกต่างระหว่าง Growth Mindset และ Fixed Mindset	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ Work Shop กระดาษฟริบชาร์ต 4 แผ่น Post IT คนละ 4 แผ่น
10.30 - 10.45 น.	**พักเบรก**		
10.45 - 11.30 น.	**การสร้างทัศนคติเชิงบวก**	**2.เรียนรู้การสร้างทัศนคติเชิงบวก Positive Thinking ปรับวิธีคิดเพื่อแก้ไขปัญหาที่พบเจอในแต่ละวัน** - สร้าง Self Talk ด้วยตนเองในเชิงบวก **Work Shop ค้นหา Positive Self Talk (ทำในคู่มือ)** - ผู้เข้าอบรมนำเสนอ - วิทยากรสรุป - การคิดบวก และ การคิดลบ คืออะไร ? - ทำอย่างไรเมื่อเราคิดลบและเราจะปรับให้คิดบวกอย่างไร **Work Shop โรงละครไม่ตลก** **เสนอแนวทางเพิ่มยอดขายกลุ่มละ 3 ข้อ** **เก็บคะแนนข้างเคียง 100 คะแนน** - ผู้เข้าอบรมนำเสนอ - วิทยากรสรุป	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ Work Shop นำเสนอ คลิป VDO กระดาษฟริบชาร์ตกลุ่มละ 1 แผ่น /ปากกาเคมีกลุ่มละ 2 ด้าม
11.30 - 12.00 น.	**กรณีศึกษาการปรับอารมณ์เชิงลบ**	**3.เรียนรู้หลักการบริหารอารมณ์เชิงลบ (Emotional Quotient) ด้วยวิธีคิด The Zones of Regulation** - เรียนรู้การบริหารอารมณ์ในรูปแบบต่าง ๆ - เรียนรู้เทคนิคการปรับอารมณ์เชิงลบให้กลายเป็นบวก - วิธีคิดในการดึงศักยภาพของตนเองให้มีพลังบวกในทุก ๆ วัน	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบทดสอบ
12.00 - 13.00 น.	**พักทานข้าวกลางวัน**		
13.00 - 13.15 น.	**ละลายพฤติกรรม**		

เวลา	หัวข้อ	เนื้อหา / รายละเอียด	รูปแบบการเรียนการสอน
13.15 - 14.00 น.	**สร้างพนักงานมืออาชีพ**	**4.เรียนรู้หลักการเป็นพนักงานมืออาชีพและการทำงานเชิงรุกเพื่อความสำเร็จอย่างยั่งยืน** เรียนรู้การสร้างตนเองให้มีความเป็นมืออาชีพตั้งแต่ หัวจรดเท้า Work Shop **อุปนิสัยพนักงานมืออาชีพ** - ผู้เข้าอบรมนำเสนอ วิทยากรสรุป	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ Work Shop กลุ่ม นำเสนอ กระดาษฟริบชาร์ตกลุ่มล่ะ 1 แผ่น / ปากกาเคมีกลุ่มล่ะ 2 ด้าม
14.00 - 14.30 น.	**อ่านใจลูกค้าให้เป็น**	**5.เรียนรู้สไตล์คนเพื่อการสื่อสารประสานงานสร้างยอดขายให้ตรงใจกับกลุ่มลูกค้า** เรียนรู้ศาสตร์การเข้าใจคนด้วย D-I-S-C เพื่อการนำเสนองานขายได้ตรงใจ	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
14.30 - 14.45 น.	**พักเบรก 15 นาที**		
14.45 - 15.15 น.	**อ่านใจลูกค้าให้เป็น**	**5.เรียนรู้สไตล์คนเพื่อการสื่อสารประสานงานสร้างยอดขายให้ตรงใจกับกลุ่มลูกค้า** Work Shop **การวิเคราะห์ลูกค้าเพื่องานขายด้วยศาสตร์** D-I-S-C - ผู้เข้าอบรมนำเสนอ - วิทยากรสรุป	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ Work Shop กลุ่ม กระดาษฟริบชาร์ตกลุ่มละ 1 แผ่น / ปากกาเคมีกลุ่มละ 2 ด้าม
15.15 - 15.30 น.	**เทคนิคการหายอดขาย**	**6.เรียนรู้เทคนิคการหายอดขายที่คนระดับโลกเขาใช้กัน** 1.ความฉลาด 2.ความกล้า 3.ความขยัน	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
15.30 - 15.50 น.	**แนวทางการพัฒนาตนเองให้คิดแบบ** Growth Mindset	**7.เรียนรู้รูปแบบการสร้าง Growth Mindset เพื่อความก้าวหน้าในการทำงาน** - เรียนรู้การ Disrupt ตนเองเพื่อสร้าง Growth Mindset - เรียนรู้การสร้างกุญแจแห่งความสำเร็จ - เรียนรู้การพัฒนาตนเองวันละ 1 %	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
15.50 - 16.00 น.	**สัญญาใจ**	**8.Commitment / แลกเปลี่ยนเรียนรู้ถามตอบ** เรียนรู้หลักคิดสร้างความรับผิดชอบเพื่อพัฒนาตนเอง Commitment คนละ 1 ข้อในการพัฒนาตนเองลงในกระดาษ Post IT จากนั้นล้อมวงนำเสนอภายในกลุ่ม	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ กระดาษฟริบชาร์ต 1 แผ่น Post IT คนละ 1 แผ่น
16.00 - 16.10 น.	**ปิดงาน**	คำถาม, แจกของรางวัล ,ถ่ายรูปหมู่ร่วมกัน	วิทยากรสรุปการบรรยาย

หมายเหตุ : กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมและบริบทของลูกค้า