



หลักสูตร (1 Day) : Growth Mindset For Sales and Change Management

หลักการและเหตุผล

ถ้าคุณเอาทุกอย่างไปจากชีวิตของบิล เกตส์ (Bill Gates) และปล่อยเขาไว้ข้างถนน ใน 1 ปีเขาจะกลับมาเป็นมหาเศรษฐีที่ร่ำรวยที่สุดในโลกเหมือนเดิม เพราะเขาคือหาเงินเก่ง คำถามคือ ถ้าคุณทำได้เหมือนเขา คุณรวยไปแล้วใช่ไหม! แต่ทำไมคุณทำเหมือนเขาไม่ได้ เพราะโฟกัสของคุณคืออุปสรรคขวางกั้นทำให้ยากต่อการเติบโต

สถาบันฝึกอบรม Dr.fish ได้จัดหลักสูตร "Growth Mindset For Sales and Change Management" เพื่อให้พนักงานได้เรียนรู้วิธีคิดแบบก้าวกระโดด พัฒนาศักยภาพที่มีอยู่ในตัวออกมาใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อตนเอง ต่อเพื่อนร่วมงาน ต่อหัวหน้างาน ต่อลูกน้อง และที่สำคัญต่อองค์กรที่ทำงานอยู่ Growth Mindset เป็นแนวคิดเน้นการเติบโต เป็นพลังขับเคลื่อนในการก้าวข้ามปัญหาและอุปสรรคมองโลกในเชิงบวกมากกว่าเชิงลบ ซึ่งเหมาะสมสำหรับกลุ่มพนักงานขายที่ต้องพบเจอโจทย์ใหม่ ๆ ในการสร้างความท้าทายเพื่อการบริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและสร้างยอดขายสู่เป้าหมายอย่างยั่งยืนและมีความสุข

วัตถุประสงค์

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

หัวข้อการอบรม

1. เรียนรู้การบริหารการเปลี่ยนแปลงเพื่อการพัฒนาการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพ
2. เรียนรู้วิธีคิดความแตกต่างระหว่าง Growth Mindset และ Fixed Mindset และต้องทำอย่างไรให้เกิด Growth Mindset ในทุก ๆ วัน
3. เรียนรู้การสร้างทัศนคติเชิงบวก Positive Thinking ปรับวิธีคิดเพื่อแก้ไขปัญหาที่พบเจอในแต่ละวัน
4. เรียนรู้หลักการบริหารอารมณ์เชิงลบ (Emotional Quotient) ด้วยวิธีคิด The Zones of Regulation
5. เรียนรู้หลักการเป็นพนักงานมืออาชีพและการทำงานเชิงรุกเพื่อความสำเร็จอย่างยั่งยืน
6. เรียนรู้การหลักคิดในเชิงเป้าหมาย การวางแผน การจัดลำดับความสำคัญเพื่อพิชิตเป้าหมายในการทำงาน

7. เรียนรู้เทคนิคการขายที่คนระดับโลกเขาใช้กัน
8. เรียนรู้รูปแบบการสร้าง Growth Mindset เพื่อความก้าวหน้าในการทำงาน
9. 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. ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้กระบวนการบริหารอารมณ์เชิงลบเพื่อสร้างทิศทางการแก้ไขปัญหาทั้งชีวิตและการทำงานอย่างมีความสุข
3. ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เครื่องมือในการพัฒนาตนเองเพื่อเป็นคนที่เก่งขึ้นด้วยรูปแบบต่าง ๆ ในทุก ๆ วัน
4. ผู้เข้าอบรมได้รู้วิธีปั้นตนเองให้เป็นคน 1% ที่สร้างยอดขายทะลุเป้าในทุก ๆ เดือน

กำหนดการ

เวลา 09.00-16.00 น.

เวลา	หัวข้อ	เนื้อหา / รายละเอียด	รูปแบบการเรียนการสอน
09.00 - 10.00 น.	กิจกรรมละลายพฤติกรรม	แนะนำตนเอง 1-2 นาที สร้างสมาธิและกระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ - แบ่งกลุ่ม 4 กลุ่ม (กลุ่มละ 4 คน) - แนะนำตัวเองกับสมาชิกในกลุ่ม ชื่อเล่น + อุปนิสัยเพื่อ แต่งตั้งหัวหน้ากลุ่ม / ตั้งชื่อกลุ่ม / แจกกติกาการแข่งขัน	ทำกิจกรรมสนุกสนาน และสร้างความสัมพันธ์ที่ดี ระหว่างผู้เรียนกับผู้เรียนและ ผู้เรียนกับวิทยากร
10.00 - 10.30 น.	การบริหารการเปลี่ยนแปลง	1.เรียนรู้การบริหารการเปลี่ยนแปลงเพื่อการพัฒนาการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพ - แนวคิด VUCA เพื่อการบริหารการเปลี่ยนแปลงในโลกที่มีความผันผวน , ไม่แน่นอน , ซับซ้อน และคลุมเครือ - แนวทางการปรับตัวในยุค VUCA	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
10.30 - 10.45 น.	พักเบรก		
10.45 - 11.15 น.	ปรับทัศนคติในการการทำงาน	2.เรียนรู้วิธีคิดความแตกต่างระหว่าง Growth Mindset และ Fixed Mindset และต้องทำอะไรให้เกิด Growth Mindset ในทุก ๆ วัน - ความแตกต่างระหว่าง Growth Mindset และ Fixed Mindset - แนวทางการพัฒนา Growth Mindset ในการทำงาน	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ดูคลิป
11.15 - 12.00 น.	การสร้างทัศนคติเชิงบวก	3.เรียนรู้การสร้างทัศนคติเชิงบวก Positive Thinking ปรับวิธีคิดเพื่อแก้ไขปัญหาที่พบเจอในแต่ละวัน - สร้าง Self Talk ด้วยตนเองในเชิงบวก Work Shop ค้นหา Positive Self Talk (ทำในคู่มือ) - ผู้เข้าอบรมนำเสนอ - วิทยากรสรุป - การคิดบวก และการคิดลบ คืออะไร ? - ทำอย่างไรเมื่อเราคิดลบและเราจะปรับให้คิดบวกอย่างไร Work Shop โรงละครไม่ตลก เสนอแนวทางเพิ่มยอดขายกลุ่มละ 3 ข้อ - ผู้เข้าอบรมนำเสนอ - วิทยากรสรุป	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ดูคลิป Work Shop นำเสนอ
12.00 - 13.00 น.	พักทานข้าวกลางวัน		

เวลา	หัวข้อ	เนื้อหา / รายละเอียด	รูปแบบการเรียนการสอน
13.00 - 13.30 น.	กรณีศึกษาการปรับอารมณ์เชิงลบ	4.เรียนรู้หลักการบริหารอารมณ์เชิงลบ (Emotional Quotient) ด้วยวิธีคิด The Zones of Regulation - เรียนรู้การบริหารอารมณ์ในรูปแบบต่าง ๆ - เรียนรู้เทคนิคการปรับอารมณ์เชิงลบให้กลายเป็นบวก - วิธีคิดในการตั้งศักยภาพของตนเองให้มีพลังบวกในทุก ๆ วัน	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบทดสอบ 16 ข้อ
13.30 - 14.00 น.	สร้างพนักงานมืออาชีพ	5.เรียนรู้หลักการเป็นพนักงานมืออาชีพและการทำงานเชิงรุกเพื่อความสำเร็จอย่างยั่งยืน เรียนรู้การสร้างตนเองให้มีความเป็นมืออาชีพตั้งแต่ หัวจรดเท้า Work Shop อุปนิสัยพนักงานมืออาชีพ - ผู้เข้าอบรมนำเสนอ - วิทยากรสรุป	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ Work Shop กลุ่ม นำเสนอ
14.00 - 14.30 น.	การบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ	6.เรียนรู้การหลักคิดในเชิงเป้าหมาย การวางแผน การจัดลำดับความสำคัญเพื่อพิชิตเป้าหมายในการทำงาน - เรียนรู้ การสร้างเป้าหมายและการวางแผนเพื่อการทำงานที่มีประสิทธิภาพ ผ่านหลักคิด SMART - เรียนรู้การบริหารเวลาในการทำงาน 4 ด้าน 1.งานสำคัญและเร่งด่วน 2.งานสำคัญไม่เร่งด่วน 3.งานไม่สำคัญแต่เร่งด่วน 4.งานไม่สำคัญและไม่เร่งด่วน ให้ผู้เข้าอบรมนำเสนอข้อมูล การทำงานก่อนเริ่มงาน ระหว่างวัน และก่อนเลิกงาน ต้องทำอะไรบ้างในการทำงานเพื่อสร้างทัศนคติการทำงานเชิงรุกในการทำงาน	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ดูคลิป
14.30 - 14.45 น.	พักเบรก 15 นาที		
14.45 - 15.30 น.	การบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ (ต่อ)	กิจกรรม สูงเจียดฟ้า ฝึกผู้เข้าอบรมคิดในเชิงเป้าหมายที่ชัดเจน และการวางแผนเพื่อการทำงานภายใต้เวลาที่กำหนด 3 คอนเซ็ปต์ คือ ชัดเจน วัดได้ และท้าทาย (เป้าหมาย 100 ซม.) เกณฑ์คะแนน 1.แข็งแรง รับ 1,000 คะแนน 2.ถึงเป้าหมาย 100 ซม. รับ 3,000 คะแนน 3.สูงที่สุดรับ 6,000 คะแนน - ผู้เข้าอบรมสรุปกิจกรรมกลุ่มละ 3 ข้อ - วิทยากรสรุป	กิจกรรม/เกมส์

เวลา	หัวข้อ	เนื้อหา / รายละเอียด	รูปแบบการเรียนการสอน
15.30 - 15.40 น.	เทคนิคการหายใจ	7.เรียนรู้เทคนิคการหายใจที่คนระดับโลกเขาใช้กัน 1.ความฉลาด 2.ความกล้า 3.ความขยัน	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
15.40 - 15.50 น.	แนวทางการพัฒนาตนเองให้คิดแบบ Growth Mindset	8.เรียนรู้รูปแบบการสร้าง Growth Mindset เพื่อความก้าวหน้าในการทำงาน - เรียนรู้การ Disrupt ตนเองเพื่อสร้าง Growth Mindset - เรียนรู้การสร้างกุญแจแห่งความสำเร็จ - เรียนรู้การพัฒนาตนเองวันละ 1 %	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ดูคลิป
15.50 - 16.00 น.	สัญญาใจ	9.Commitment / แลกเปลี่ยนเรียนรู้ถามตอบ เรียนรู้หลักคิดสร้างความรับผิดชอบเพื่อพัฒนาตนเอง Commitment คนละ 1 ข้อในการพัฒนาตนเองลงในกระดาษ Post IT	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
16.00 - 16.10 น.	ปิดงาน	คำถาม, แจกของรางวัล, ถ่ายรูปหมู่ร่วมกัน	วิทยากรสรุปการบรรยาย

หมายเหตุ : กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมและบริบทขอ