



## หลักสูตร ทักษะการเจรจาต่อรองเพื่อพิชิตยอดขายอย่างมืออาชีพ

### หลักการและเหตุผล

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

สถาบันฝึกอบรม Dr.fish ได้จัดหลักสูตร "ทักษะการเจรจาต่อรองเพื่อพิชิตยอดขายอย่างมืออาชีพ" เพื่อให้พนักงานได้เรียนรู้วิธีคิดแบบก้าวกระโดด พัฒนาศักยภาพที่มีอยู่ในตัวออกมาใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อตนเอง ต่อเพื่อนร่วมงาน ต่อหัวหน้างาน ต่อลูกน้อง และที่สำคัญต่อองค์กรที่ทำงานอยู่ Growth Mindset เป็นแนวคิดเน้นการเติบโต เป็นพลังขับเคลื่อนในการก้าวข้ามปัญหาและอุปสรรคมองโลกในเชิงบวกมากกว่าเชิงลบ ซึ่งเหมาะสมสำหรับกลุ่มพนักงานขายที่ต้องพบเจอโจทย์ใหม่ๆ ในการสร้างความท้าทายเพื่อการบริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและสร้างยอดขายสู่เป้าหมายอย่างยั่งยืนและมีความสุข

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีทัศนคติแบบ Growth Mindset ในการพัฒนาวิธีคิดสร้างยอดขายอย่างยั่งยืน
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เครื่องมือในการพัฒนาตนเองเพื่อเป็นคนที่เก่งขึ้นด้วยวิธีคิดแบบ DISC
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีเครื่องมือในการสื่อสารเจรจาต่อรองเพื่อให้ตรงกลุ่มลูกค้าตามหลัก DISC
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รู้วิธีปั้นตนเองให้เป็นคน 20% ที่สร้างยอดขายทะลุเป้า 80% ในทุก ๆ เดือน

### หัวข้อฝึกอบรม

1. เรียนรู้วิธีคิดเปลี่ยน Mindset จากนักขายธรรมดาให้กลายเป็นนักขายอย่างมืออาชีพ
2. เรียนรู้การเพิ่มยอดขายให้โตแบบก้าวกระโดด
3. เรียนรู้พฤติกรรมตนเองเพื่อพัฒนาการสื่อสารและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างยอดขายให้ได้ 80%
4. เรียนรู้พฤติกรรมลูกค้าแต่ละแบบเพื่อการสื่อสารและบริการลูกค้าให้ตรงใจและตรงความต้องการ
5. Commitment / แลกเปลี่ยนเรียนรู้ถามตอบ

### กลุ่มเป้าหมาย

พนักงานขาย



## รูปแบบการสัมมนา

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

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้เข้าอบรมมีทัศนคติแบบ Growth Mindset ในการพัฒนาวิธีคิดสร้างยอดขายอย่างยั่งยืน
2. ผู้เข้าอบรมได้เครื่องมือการพัฒนาตนเองเพื่อเป็นคนที่เก่งขึ้นด้วยวิธีคิดแบบ DISC
3. ผู้เข้าอบรมมีเครื่องมือในการสื่อสารเจรจาต่อรองเพื่อให้ตรงกลุ่มลูกค้าตามหลัก DISC
4. ผู้เข้าอบรมได้รู้วิธีปั้นตนเองให้เป็นคน 20% ที่สร้างยอดขายทะลุเป้า 80% ในทุก ๆ เดือน

กำหนดการ

หัวข้อ ทักษะการเจรจาต่อรองเพื่อพิชิตยอดขายอย่างมืออาชีพ

เวลา 09.00-16.00 น.

เวลา	หัวข้อ	เนื้อหา / รายละเอียด	รูปแบบการเรียนการสอน
09.00 - 10.00 น.	กิจกรรมละลายพฤติกรรม	แนะนำตนเอง 1-2 นาที สร้างสมาธิและกระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ - แบ่งกลุ่ม 3 กลุ่ม (กลุ่มละ 4 คน) - แนะนำตัวเองกับสมาชิกในกลุ่ม ชื่อเล่น + อุปนิสัยเพื่อแต่งตั้งหัวหน้ากลุ่ม / ตั้งชื่อกลุ่ม / แจกกติกาการแข่งขัน	ทำกิจกรรมสนุกสนานและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้เรียนกับผู้เรียนและผู้เรียนกับวิทยากร
10.00 - 10.30 น.	ปรับทัศนคติในการขาย	1.เรียนรู้วิธีคิดเปลี่ยน Mindset จากนักขายธรรมดาให้กลายเป็นนักขายอย่างมืออาชีพ - นักขาย VS นักปิดการขายแตกต่างกันอย่างไร <b>Work Shop ค้นหาความแตกต่างของนักขาย กับ นักปิดการขาย ตามความเข้าใจ กลุ่มละ 5 ข้อ</b> ผู้เข้าอบรมนำเสนอ วิทยากรสรุป	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ Work Shop นำเสนอ
10.30 - 10.45 น.	<b>พักเบรก</b>		
10.45 - 11.30 น.	ปรับทัศนคติในการขาย	- สมการสู่ความสำเร็จ - Self Talk สร้างความเชื่อมั่นให้ตนเอง <b>Work Shop เปลี่ยนมุมมอง</b> - ขายเก่งไม่ใช่พรสวรรค์ ขายดีไม่ต้องรอโชคช่วย 4 ข้อที่ต้องรู้หากอยากเป็นนักขายมืออาชีพ - 5 สาเหตุที่ลูกค้าไม่ซื้อ (พร้อมวิธีแก้ปัญหาแบบมืออาชีพ)	วิทยากรบรรยาย เปลี่ยนเรียนรู้ Work Shop นำเสนอ
11.30 - 12.00 น.	การเพิ่มยอดขาย	2.เรียนรู้การเพิ่มยอดขายให้โตแบบก้าวกระโดด - ความลับของนักขายระดับโลกที่คุณไม่รู้ - หัวใจสำคัญของการปิดการขาย - พูดอย่างไรให้ลูกค้าฟังและฟังอย่างไรให้ลูกค้ายอมรับ - เพิ่มยอดขายง่าย ๆ ด้วยการถาม - คำพูดที่ทำให้ลูกค้าต้องรีบจ่ายเงินให้คุณทันที	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
12.00 - 13.00 น.	<b>พักทานข้าวกลางวัน</b>		
13.00 - 13.45 น.	การเพิ่มยอดขาย (ต่อ)	- สุดยอดเทคนิคทำให้ลูกค้าซื้อซ้ำสร้างกำไรมหาศาล - ข้อผิดพลาดที่นักขายกว่า 99% ทำผิด - วิธีปิดการขายหากคุณเป็นมือใหม่ของวงการ - ทำอย่างไรเมื่อโดนลูกค้าปฏิเสธ	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้



เวลา	หัวข้อ	เนื้อหา / รายละเอียด	รูปแบบการเรียนการสอน
13.45 - 14.30 น.	ศึกษาแนวคิดพฤติกรรมคน	3.เรียนรู้พฤติกรรมตนเองเพื่อพัฒนาการสื่อสารและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างยอดขายให้ได้ 80% - แนวคิดพฤติกรรมมนุษย์ด้วยหลัก DISC - ทำแบบทดสอบพฤติกรรม 24 ข้อ - เรียนรู้การเป็นนักขายประเภทต่าง ๆ ด้วยแนวคิด DISC DOMINANCE = นักขายที่เน้นผลลัพธ์ INFLUENCE = นักขายที่เน้นสร้างความสัมพันธ์ STEADINESS = นักขายที่เน้นการช่วยเหลือลูกค้า COMPLIANCE = นักขายที่เน้นข้อมูลในการนำเสนอ	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทำแบบทดสอบ
14.30 - 14.45 น.	พักเบรก 15 นาที		
14.45 -15.50 น.	พฤติกรรมกลุ่มลูกค้า	4.เรียนรู้พฤติกรรมลูกค้าแต่ละแบบเพื่อการสื่อสารและบริการลูกค้าให้ตรงใจและตรงความต้องการ - แบบทดสอบการสังเกตเหตุการณ์ต่าง ๆ จำนวน 10 ข้อ - เรียนรู้แนวทางการสื่อสารกับลูกค้าตามหลัก D-I-S-C เพื่อปิดการขาย <b>Workshop หัวข้อ วิธีการสื่อสารให้เหมาะสมกับลูกค้าตามทฤษฎี D-I-S-C</b> - ผู้เข้าอบรมนำเสนอ - วิทยากรสรุป - แนวคิดการประยุกต์การขายเพื่อการสื่อสารเจรจาตามพฤติกรรมลูกค้า	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทำแบบทดสอบ Work Shop นำเสนอ
15.50 - 16.00 น.	สัญญาใจ	Commitment / แลกเปลี่ยนเรียนรู้ถามตอบ เรียนรู้หลักคิดสร้างความรับผิดชอบเพื่อพัฒนาตนเอง <b>Commitment</b> คนละ 1 ข้อในการพัฒนาตนเองลงในกระดาษ Post IT จากนั้นล้อมวงนำเสนอภายในกลุ่ม	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
16.00 - 16.10 น.	ปิดงาน	คำถาม, แจกของรางวัล ,ถ่ายรูปหมู่ร่วมกัน	วิทยากรสรุปการบรรยาย

หมายเหตุ : กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมและบริบทของลูกค้า