

หลักสูตร การสร้างคุณภาพในการปฏิบัติงานเพื่อพิชิตกำไรให้องค์กร

หลักการและเหตุผล

หากองค์กรสามารถผลิตสินค้าหรือบริการ ให้ลูกค้าพึงพอใจได้แล้ว ลูกค้าก็จะกลับมาซื้อสินค้าหรือบริการ แต่แนวคิดนี้จะเป็นจริงได้ ต้องอาศัยความร่วมมือของพนักงานทุกระดับในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการทำงาน โดยเฉพาะคนทำงานในองค์กร ตั้งแต่ฝ่ายบริหาร ผู้จัดการ หัวหน้างาน และพนักงาน ที่ต้องช่วยกันและคำนึงถึงการสร้างผลกำไรให้องค์กร ด้วยการทำงานที่ เร็ว และมีคุณภาพ ซึ่งเป็นสิ่งที่ลูกค้าต้องการ

สถาบันฝึกอบรมดีเอกเตอร์ฟิช ได้ออกแบบหลักสูตร “การสร้างคุณภาพในการปฏิบัติงานเพื่อพิชิตกำไรให้องค์กร” ขึ้นเพื่อสร้างแนวคิด และ วิธีการในการทำให้คนในองค์กรมีการคิดที่เป็นระบบในการทำงาน เข้าใจสภาพแวดล้อมจากการเปลี่ยนแปลงที่องค์กรเผชิญความท้าทาย ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงจากเทคโนโลยี การแข่งขันที่รุนแรง ต้นทุนที่สูงขึ้น ซึ่งองค์กรจะเติบโตสร้างผลกำไรได้นั้น ต้องเกิดจากปัจจัยภายในนั่นคือ คน ในองค์กรที่ต้องเข้าใจ และช่วยกันเพื่อสร้างยอดขาย และลดต้นทุน ในการสร้างกำไรให้เกิดขึ้นจริงในองค์กร

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีแนวคิดในการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยภายนอกและการแข่งขันในเชิงธุรกิจ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเห็นความสำคัญของการทำงานในเชิงคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า นำรายได้เข้าสู่องค์กรอย่างยั่งยืน
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีแนวคิดและเทคนิคในการปิดยอดขายเพื่อพิชิตเป้าหมายขององค์กร
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีแนวคิดความเป็นเจ้าขององค์กรเพื่อสร้างความรักความผูกพันต่อองค์กรอย่างยั่งยืน

หัวข้อการอบรม

1. เรียนรู้ความท้าทายของธุรกิจในยุค New Normal ที่ต้องพร้อมปรับตัวและสร้างพฤติกรรมแบบใหม่ในการทำงาน
2. เรียนรู้แนวคิดการสร้างมาตรฐานการทำงานให้สามารถตอบสนองความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้าอันนำมาซึ่งรายได้ในการบริหารองค์กรอย่างยั่งยืน
3. เรียนรู้วิธีคิดเปลี่ยน Mindset จากนักขายธรรมดาให้กลายเป็นนักปิดการขายอย่างมืออาชีพ
4. เรียนรู้พฤติกรรมตนเองเพื่อพัฒนาการสื่อสารและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างยอดขายให้ได้ 80%
5. เรียนรู้การบริหารผลงานเพื่อการทำงานให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้จัดการ หัวหน้างาน

รูปแบบการสัมมนา

1. การบรรยาย 30%
2. Workshop / กิจกรรม / นำเสนอแลกเปลี่ยนเรียนรู้ 60%
3. กรณีศึกษาผ่านเรื่องเล่าและคลิป 10%

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้เข้าอบรมมีแนวคิดในการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องเพื่อรู้เท่าทันต่อการเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยภายนอกและการแข่งขันในเชิงธุรกิจ
2. ผู้เข้าอบรมเห็นความสำคัญของการทำงานในเชิงคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า นำรายได้เข้าสู่องค์กรอย่างยั่งยืน
3. ผู้เข้าอบรมมีแนวคิดและเทคนิคการปิดยอดขายเพื่อพิชิตเป้าหมายขององค์กร
4. ผู้เข้าอบรมมีแนวคิดความเป็นเจ้าขององค์กรเพื่อสร้างความรักความผูกพันต่อองค์กรอย่างยั่งยืน

กำหนดการ

เวลา 09.00-16.00 น.

| เวลา | หัวข้อ | เนื้อหา / รายละเอียด | รูปแบบการเรียนการสอน |
|------------------|-----------------------------------|---|---|
| 09.00 - 10.00 น. | กิจกรรมละลายพฤติกรรม | กิจกรรมกระตุ้นต่อมเต็มใจ ละลายพฤติกรรม วิทยากร แนะนำตัวเอง ปลุกยักษ์ ละลายพฤติกรรม / แบ่งกลุ่ม จำนวน 6 กลุ่ม แต่งตั้งหัวหน้ากลุ่ม / ตั้งชื่อกลุ่ม / แจกกติกา | ทำกิจกรรมสนุกสนาน |
| 10.00 - 10.30 น. | การปลุกฝัง Mindset จิตสำนึกองค์กร | 1.เรียนรู้ความท้าทายของธุรกิจในยุค New Normal ที่ต้องพร้อมปรับตัวและสร้างพฤติกรรมแบบใหม่ในการทำงาน ความท้าทายที่องค์กรเผชิญในยุคปัจจุบัน? -เรียนรู้แนวคิดการทำให้องค์กรอยู่รอด - แนวคิด VUCA เพื่อการบริหารการเปลี่ยนแปลงในโลกที่มีความผันผวน , ไม่แน่นอน , ซับซ้อน และคลุมเครือ - แนวทางการปรับตัวในยุค VUCA เพื่อสร้างกำไรให้กับองค์กร | วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ |
| 10.30 - 10.45 น. | พักเบรก | | |
| 10.45 - 11.30 น. | การให้ความสำคัญกับลูกค้า | 2.เรียนรู้แนวคิดการสร้างมาตรฐานการทำงานให้สามารถตอบสนองความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้าอันนำมาซึ่งรายได้ในการบริหารองค์กรอย่างยั่งยืน -เรียนรู้แนวคิดการทำงานเพื่อทำให้เกิดยอดขาย - ความแตกต่างระหว่าง Growth Mindset และ Fixed Mindset กรณีศึกษา โรงละครตลก ที่ประเทศสเปน Work Shop แนวทางการพัฒนา Growth Mindset ในการทำงาน -ผู้เข้าอบรมนำเสนอ -วิทยากรสรุปแนวคิด | วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ Work Shop นำเสนอ กรณีศึกษา |
| 11.30 - 12.00 น. | Mindset นักปิดการขาย | 3.เรียนรู้วิถีคิดเปลี่ยน Mindset จากนักขายธรรมดาให้กลายเป็นนักปิดการขายอย่างมืออาชีพ - นักขาย VS นักปิดการขายแตกต่างกันอย่างไร Work Shop ค้นหาความแตกต่างของนักขาย กับ นักปิดการขาย ตามความเข้าใจ ผู้เข้าอบรมนำเสนอ วิทยากรสรุป | วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ คลิป VDO |
| 12.00 - 13.00 น. | พักเที่ยง | | |

| เวลา | หัวข้อ | เนื้อหา / รายละเอียด | รูปแบบการเรียนการสอน |
|------------------|--|--|--|
| 13.00 - 14.30 น. | การเจรจาต่อรองเพื่อเพิ่มยอดขาย | <p>4.เรียนรู้พฤติกรรมตนเองเพื่อพัฒนาการสื่อสารและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างยอดขายให้ได้ 80%</p> <ul style="list-style-type: none"> - แนวคิดพฤติกรรมมนุษย์ด้วยหลัก DISC - ทำแบบทดสอบพฤติกรรม 24 ข้อ - เรียนรู้การเป็นนักขายประเภทต่าง ๆ ด้วยแนวคิด DISC DOMINANCE = นักขายที่เน้นผลลัพธ์ INFLUENCE = นักขายที่เน้นสร้างความสัมพันธ์ STEADINESS = นักขายที่เน้นการช่วยเหลือลูกค้า COMPLIANCE = นักขายที่เน้นข้อมูลในการนำเสนอ - แบบทดสอบการสังเกตเหตุการณ์ต่าง ๆ จำนวน 10 ข้อ - เรียนรู้แนวทางการสื่อสารกับลูกค้าตามหลัก D-I-S-C เพื่อปิดการขาย Workshop หัวข้อ วิธีการสื่อสารให้เหมาะสมกับลูกค้าตามทฤษฎี D-I-S-C - ผู้เข้าอบรมนำเสนอ - วิจัยกรสรูป - แนวคิดการประยุกต์การขายเพื่อการสื่อสารเจรจาตามพฤติกรรมลูกค้า | <p>วิทยากรบรรยาย</p> <p>แลกเปลี่ยนเรียนรู้</p> <p>คลิป VDO</p> <p>ทำแบบประเมินตนเอง</p> |
| 14.30 - 14.45 น. | พักเบรก | | |
| 14.45 - 15.30 น. | การสร้างการมีส่วนร่วมเพื่อการบริหารงานให้ได้เป้าหมาย | <p>5.เรียนรู้การบริหารผลงานเพื่อการทำงานให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร</p> <ul style="list-style-type: none"> - การทำงานในเชิงเป้าหมายและการจัดลำดับความสำคัญ - ให้สร้างหอคอยแบบใดก็ได้จากกระดาษหนังสือพิมพ์โดยมีข้อจำกัดว่าจะต้องทำให้หอคอยที่สูงและมีความแข็งแรง <p>เกณฑ์การให้คะแนน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.ความแข็งแรงรับ 3,000 คะแนน (ต้องสามารถติดบิวคีนซีฟไว้ที่ยอดหอคอยโดยที่หอคอยไม่ล้ม) 2.สูงตามเป้าหมาย 100 เซ็นติเมตร รับ 7,000 คะแนน 3.สูงที่สุด รับ 10,000 คะแนน <p>รวมทั้งหมด 20,000 คะแนน</p> <p>พิเศษ กลุ่มที่ส่งก่อนกลุ่มแรกรับ 5,000 คะแนน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้เข้าอบรมนำเสนอ | <p>วิทยากรบรรยาย</p> <p>แลกเปลี่ยนเรียนรู้</p> <p>คลิป VDO</p> <p>อุปกรณ์</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.กระดาษหนังสือพิมพ์ 1.ไทยรัฐกลุ่มละ 10 แผ่น 2.เทปกาวกลุ่มละ 1 ม้วน 4.ลูกอม 1 ถุง |

| เวลา | หัวข้อ | เนื้อหา / รายละเอียด | รูปแบบการเรียนการสอน |
|------------------|------------------|--|-------------------------------------|
| 15.30 - 15.45 น. | สรุปกิจกรรม | - วิทยากรสรุปกิจกรรมเชิงเป้าหมาย การบริหารเวลา การจัดลำดับความสำคัญ และการบริหารทีม เพื่อให้งานบรรลุเป้าหมาย | วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ |
| 15.45 - 16.00 น. | สร้าง Commitment | ให้ผู้เข้าอบรมเขียน Commitment ลงในกระดาษ Post IT ในสิ่งที่จะนำความรู้ไปปฏิบัติจริง พร้อมเขียน ชื่อ และนามสกุล ลงไป คนละ 1 ข้อ - มอบรางวัล / ถ่ายรูปเป็นที่ระลึก | วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ |

หมายเหตุ : หลักสูตรอบรมสามารถปรับเปลี่ยน เนื้อหา เวลา ตามความเหมาะสมของผู้เข้า