

หลักสูตร ผู้นำเชิงบวก เข้าใจ ลงใจ ใส่ใจทีมงานเพื่อพิชิตยอดขายอย่างมืออาชีพ

หลักการและเหตุผล

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

สถาบันฝึกอบรมด็อกเตอร์ฟิช ได้ออกแบบหลักสูตร “ผู้นำเชิงบวก เข้าใจ ลงใจ ใส่ใจทีมงานเพื่อพิชิตยอดขายอย่างมืออาชีพ” ขึ้นเพื่อสร้างแนวคิด และ วิธีการในการทำให้คนในองค์กรมีการคิดที่เป็นระบบในการทำงาน เข้าใจสภาพแวดล้อมจากการเปลี่ยนแปลงที่องค์กรเผชิญความท้าทาย ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงจากเทคโนโลยี การแข่งขันที่รุนแรง ต้นทุนที่สูงขึ้น ซึ่งองค์กรจะเติบโตสร้างผลกำไรได้นั้น ต้องเกิดจากปัจจัยภายใน นั่นคือ คน ในองค์กรที่ต้องเข้าใจ และช่วยกันเพื่อสร้างยอดขาย และลดต้นทุน ในการสร้างกำไรให้เกิดขึ้นจริงในองค์กร

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีแนวคิดในการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยภายนอกและการแข่งขันในเชิงธุรกิจ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีแนวคิดในการเป็นผู้นำองค์กรเพื่อการบริหารทีมงานอย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีแนวคิดและเทคนิคในการปิดยอดขายเพื่อพิชิตเป้าหมายขององค์กร
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีวิธีการบริหารผลงานให้บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการอบรม

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

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้จัดการ หัวหน้างาน

รูปแบบการสัมมนา

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

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้เข้าอบรมมีแนวคิดในการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องเพื่อรู้เท่าทันต่อการเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยภายนอกและการแข่งขันในเชิงธุรกิจ
2. ผู้เข้าอบรมมีความรู้และความเข้าใจการผู้นำองค์กรเพื่อการบริหารทีมงานอย่างมีประสิทธิภาพ
3. ผู้เข้าอบรมมีแนวคิดและเทคนิคการปิดยอดขายเพื่อพิชิตเป้าหมายขององค์กร
4. ผู้เข้าอบรมทราบถึงวิธีคิดและวิธีการบริหารผลงานให้บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

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.	การปลูกฝัง Mindset จิตสำนึกองค์กร	1.เรียนรู้ความท้าทายของธุรกิจในยุค New Normal ที่ต้อง พร้อมปรับตัวและสร้างพฤติกรรมแบบใหม่ในการทำงาน ความท้าทายที่องค์กรเผชิญในยุคปัจจุบัน? - เรียนรู้แนวคิดการทำให้องค์กรอยู่รอด - แนวคิด VUCA เพื่อการบริหารการเปลี่ยนแปลงในโลกที่มีความ ผันผวน , ไม่แน่นอน , ซับซ้อน และคลุมเครือ - แนวทางการปรับตัวในยุค VUCA เพื่อสร้างกำไรให้กับองค์กร	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้
10.30 - 10.45 น.	พักเบรก		
10.45 - 12.00 น.	การสร้างผู้นำที่มี ภาวะผู้นำ	2.เรียนรู้บทบาทการเป็นผู้นำที่มีภาวะผู้นำเพื่อการบริหาร ทีมงานอย่างมีประสิทธิภาพ - บทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของหัวหน้างานที่ดี - ปัจจัยความสำเร็จในการบริหารทีม - การสร้างผู้นำที่มีภาวะผู้นำ	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ Work Shop นำเสนอ คลิปการเรียนรู้
12.00 - 13.00 น.	พักเที่ยง		
13.00 - 13.30 น.	Mindset นักปิดการขาย	3.เรียนรู้วิธีคิดเปลี่ยน Mindset จากนักขายธรรมดาให้ กลายเป็นนักปิดการขายอย่างมืออาชีพ - นักขาย VS นักปิดการขายแตกต่างกันอย่างไร Work Shop ค้นหาความแตกต่างของนักขาย กับ นักปิด การขาย ตามความเข้าใจ ผู้เข้าอบรมนำเสนอ วิทยากรสรุป	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ คลิป VDO

เวลา	หัวข้อ	เนื้อหา / รายละเอียด	รูปแบบการเรียนการสอน
13.30 - 14.30 น.	การเจรจาต่อรองเพื่อเพิ่มยอดขาย	4.เรียนรู้พฤติกรรมตนเองเพื่อพัฒนาการสื่อสารและการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างยอดขายให้ได้ 80% - 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	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ คลิป VDO ทำแบบประเมินตนเอง
14.30 - 14.45 น.	พักเบรก		
14.45 - 15.45 น.		5.เรียนรู้การเข้าใจพฤติกรรมลูกค้าเพื่อการขายอย่างมีประสิทธิภาพ Workshop หัวข้อ วิธีการสื่อสารให้เหมาะสมกับลูกค้าตามทฤษฎี D-I-S-C - ผู้เข้าอบรมนำเสนอ - วิทยากรสรุป - แนวคิดการประยุกต์การขายเพื่อการสื่อสารเจรจาตามพฤติกรรมลูกค้า - เคล็ดลับที่นักขายต้องรู้	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ Work Shop นำเสนอ
15.45 - 16.00 น.	สร้าง Commitment	ให้ผู้เข้าอบรมเขียน Commitment ลงในกระดาษ Post IT ในสิ่งที่จะนำความรู้ไปปฏิบัติจริง พร้อมเขียน ชื่อ และนามสกุล ลงไป คนละ 1 ข้อ - มอบรางวัล / ถ้วยรูปเป็นที่ระลึก	วิทยากรบรรยาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้

หมายเหตุ : หลักสูตรอบรมสามารถปรับเปลี่ยน เนื้อหา เวลา ตามความเหมาะสมของผู้เข้า