

## หลักสูตร เปลี่ยนนักขายธรรมดาให้กลายเป็นนักปิดการขายมืออาชีพ

### หลักการและเหตุผล

ในยุคปัจจุบัน การแข่งขันทางธุรกิจมีความรุนแรงขึ้นทุกวัน ทำให้องค์กรต่าง ๆ จำเป็นต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาด การขายสินค้าและบริการจึงเป็นหัวใจสำคัญของความสำเร็จทางธุรกิจ โดยเฉพาะนักขายที่เป็นตัวแทนขององค์กรในการเชื่อมโยงระหว่างผลิตภัณฑ์และลูกค้า นักขายที่ประสบความสำเร็จจะต้องไม่เพียงแต่มีทักษะการขายขั้นพื้นฐานเท่านั้น แต่ยังต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า การเจรจาต่อรอง การปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการจัดการความต้องการของลูกค้าเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุด

หลักสูตร "เปลี่ยนนักขายธรรมดาให้กลายเป็นนักปิดการขายมืออาชีพ" จึงถูกออกแบบมาเพื่อพัฒนาทักษะและเพิ่มพูนความรู้ให้กับนักขายทุกระดับ ไม่ว่าจะเป็นนักขายมือใหม่ที่ต้องการพัฒนาตนเองหรือนักขายที่มีประสบการณ์แล้วและต้องการยกระดับทักษะสู่ความเป็นมืออาชีพ หลักสูตรนี้จะช่วยให้ผู้เรียนสามารถปรับเปลี่ยนวิธีการขายให้สอดคล้องกับแนวโน้มของตลาดและความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผลลัพธ์ที่คาดหวังจากการอบรมคือ นักขายจะสามารถใช้เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพ มีความมั่นใจในการเจรจาและปิดการขาย และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม ซึ่งจะส่งผลให้องค์กรมีความได้เปรียบทางการแข่งขัน และสร้างรายได้ที่มั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อเสริมสร้างทักษะการขายเชิงรุกและการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างมืออาชีพ
2. เพื่อพัฒนาความสามารถในการเจรจาต่อรองและปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อเพิ่มความรู้และความเข้าใจในการจัดการความต้องการและแก้ไขปัญหาของลูกค้าอย่างเหมาะสม
4. เพื่อส่งเสริมให้นักขายมีความมั่นใจและทัศนคติที่ดีในการขาย เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จและความยั่งยืนขององค์กร

### หัวข้อฝึกอบรม

1. การสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่งในการขาย
  - สร้าง Mindset การเป็นเจ้าของธุรกิจ
  - การตั้งเป้าหมายการขายเชิงรุก
2. ทักษะการขายเชิงรุกและการสื่อสารอย่างมืออาชีพ
  - เรียนรู้แนวคิดนักขายและนักปิดการขายแตกต่างกันอย่างไร

- การสร้างทัศนคติเพื่อการเป็นนักปิดการขายมืออาชีพ
- เทคนิคการปิดการขายอย่างมืออาชีพ
- 3. **การจัดการความสัมพันธ์และความต้องการของลูกค้า**
  - สาเหตุที่ลูกค้าไม่ซื้อสินค้าและบริการ
  - ช่องทางการหาลูกค้าใหม่
  - การจำแนกประเภทลูกค้าเพื่อการขายและบริการให้ตรงเป้าหมาย
  - การจัดการกับปัญหาและข้อโต้แย้งจากลูกค้า
  - การติดตามและการดูแลลูกค้า
- 4. **การประเมินผลและการพัฒนาตนเองสู่ความเป็นมืออาชีพ**
  - การวิเคราะห์ผลลัพธ์การขายและการปรับปรุง
  - การพัฒนาตนเองเพื่อความสำเร็จในระยะยาว

### กลุ่มเป้าหมาย

ผู้จัดการ , หัวหน้างาน และพนักงานขาย

### รูปแบบการสัมมนา

1. การบรรยาย 30 %
2. เกมส์ / กิจกรรมกลุ่ม / ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 60%
3. สรุปบทเรียนเพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในงานที่ทำ 10%

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. นักขายมีทักษะและความมั่นใจในการขายเพิ่มขึ้น
2. เพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าและสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน
3. เพิ่มโอกาสในการขายซ้ำและการขยายตลาด
4. องค์กรมีรายได้เพิ่มขึ้นและได้เปรียบทางการแข่งขัน

กำหนดการ

หัวข้อ เปลี่ยนนักขายธรรมดาให้กลายเป็นนักขายมืออาชีพ

เวลา 09.00-16.00 น.

| เวลา             | หัวข้อ                                       | เนื้อหา / รายละเอียด                                                                                                                                                                                                                                                      | รูปแบบการเรียนการสอน                                                                      |
|------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09.00 - 10.00 น. | สร้างระบบการทำงานร่วมกันในทีมขาย             | แนะนำตนเอง 1-2 นาที<br>สร้างสมาธิและกระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้<br>- แบ่งกลุ่มทำกิจกรรม<br>- แนะนำตัวเองกับสมาชิกในกลุ่ม ชื่อเล่น + อุปนิสัยเพื่อแต่งตั้งหัวหน้ากลุ่ม , ทีมบัญชี และสมาชิกทีมเพื่อชี้แจงบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบ / ตั้งชื่อกลุ่ม / แจกกติกาการทำงานร่วมกัน | ทำกิจกรรมสนุกสนานและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้เรียนกับผู้เรียนและผู้เรียนกับวิทยากร |
| 10.00 - 10.30 น. | 1.การสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่งในการขาย        | 1.การสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่งในการขาย<br>- สร้าง Mindset การเป็นเจ้าของธุรกิจ                                                                                                                                                                                             | วิทยากรบรรยาย<br>แลกเปลี่ยนเรียนรู้                                                       |
| 10.30 - 10.45 น. | พักเบรก                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                           |
| 10.45 - 11.15 น. |                                              | - การตั้งเป้าหมายการขายเชิงรุก<br><b>Work Shop ในฐานะที่ทำงานฝ่ายขาย</b><br><b>เราจะทำอย่างไรให้งานขายบรรลุเป้าหมาย</b><br>ผู้เข้าอบรมนำเสนอ<br>วิทยากรสรุป                                                                                                               | วิทยากรบรรยาย<br>แลกเปลี่ยนเรียนรู้<br>Work Shop<br>นำเสนอ                                |
| 11.15 - 12.00 น. | ทักษะการขายเชิงรุกและการสื่อสารอย่างมืออาชีพ | 2.ทักษะการขายเชิงรุกและการสื่อสารอย่างมืออาชีพ<br>- เรียนรู้แนวคิดนักขายและนักปิดการขายแตกต่างกันอย่างไร<br><b>Work Shop ค้นหาความแตกต่างของนักขาย กับ นักปิดการขาย ตามความเข้าใจ กลุ่มละ 3 ข้อ</b><br>ผู้เข้าอบรมนำเสนอ<br>วิทยากรสรุป                                   | วิทยากรบรรยาย<br>แลกเปลี่ยนเรียนรู้<br>Work Shop<br>นำเสนอ                                |
| 12.00 - 13.00 น. | พักทานข้าวกลางวัน                            |                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                           |
| 13.00 - 14.45 น. |                                              | - การสร้างทัศนคติเพื่อการเป็นนักปิดการขายมืออาชีพ<br><b>Work Shop เปลี่ยนเสียงในหัว</b><br>ผู้เข้าอบรมนำเสนอ<br>วิทยากรสรุป<br>- เทคนิคการปิดการขายอย่างมืออาชีพ                                                                                                          | วิทยากรบรรยาย<br>แลกเปลี่ยนเรียนรู้<br>Work Shop<br>นำเสนอ                                |

| เวลา             | หัวข้อ                                          | เนื้อหา / รายละเอียด                                                                                                                                                                                                                                                            | รูปแบบการเรียนการสอน                                             |
|------------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| 13.45 - 14.30 น. | การจัดการความสัมพันธ์และความต้องการของลูกค้า    | 3.การจัดการความสัมพันธ์และความต้องการของลูกค้า<br>- สาเหตุที่ลูกค้าไม่ซื้อสินค้าและบริการ<br>- ช่องทางการหาลูกค้าใหม่<br>- การจำแนกประเภทลูกค้าเพื่อการขายและบริการให้ตรงเป้าหมาย<br><b>Work Shop การจำแนกพฤติกรรมลูกค้าที่ชอบและไม่ชอบ</b><br>ผู้เข้าอบรมนำเสนอ<br>วิทยากรสรุป | วิทยากรบรรยาย<br>แลกเปลี่ยนเรียนรู้<br>Work Shop<br>นำเสนอ       |
| 14.30 - 14.45 น. | พักเบรก 15 นาที                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                  |
| 14.45 - 15.30 น. |                                                 | - การจัดการกับปัญหาและข้อโต้แย้งจากลูกค้า<br>- การติดตามและการดูแลลูกค้า                                                                                                                                                                                                        | วิทยากรบรรยาย<br>แลกเปลี่ยนเรียนรู้                              |
| 15.30 - 16.30 น. | การประเมินผลและการพัฒนาตนเองสู่ความเป็นมืออาชีพ | 4.การประเมินผลและการพัฒนาตนเองสู่ความเป็นมืออาชีพ<br>- การวิเคราะห์ผลลัพธ์การขายและการปรับปรุง<br><b>ทำแบบประเมินพฤติกรรมจำนวน 24 ข้อ</b><br>- การพัฒนาตนเองเพื่อความสำเร็จในระยะยาว<br>- คำถาม, แจกของรางวัล , ถ่ายรูปหมู่ร่วมกัน                                              | วิทยากรบรรยาย<br>แลกเปลี่ยนเรียนรู้<br>ทำแบบประเมินพฤติกรรมตนเอง |

หมายเหตุ : กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมและบริบทของลูกค้า