

## Course outline

# หลักสูตร สร้างยอดนักขายเหนือชั้น

(หลักสูตร 2 วัน)

โดย

วิทยากรประจำ KCT Academy

### หลักการและแนวคิด

ในยุคของการแข่งขันที่เข้มข้นอย่างปัจจุบัน องค์กรที่จะอยู่รอดและคงความเติบโต จำเป็นต้องเป็นองค์กรที่มีพนักงานขายที่ต้องมีความคิดที่เป็นบวก มีความรู้ในขั้นตอนการขาย ทักษะการสื่อสาร และสามารถให้ประสบการณ์การซื้อและให้บริการที่เป็นส่วนบุคคลแก่ลูกค้าแต่ละคน ดังนั้นศักยภาพของพนักงานขายในการอ่านลูกค้าและสร้างประสบการณ์ที่แตกต่างจึงมีผลแปรผันตรงกับยอดขาย กำไร และความเติบโตขององค์กร

อย่างไรก็ตามถ้าพนักงานขายของท่านยังทำให้ท่านปวดหัวกับปัญหาต่อไปนี้

- ขาดทักษะในการอ่านลูกค้าแต่ละคนว่า สิ่งที่เขาต้องการคืออะไร เป็นข้อมูลหรือความรู้สึกใฝ่ใจเป็นพิเศษ
- ทำให้ลูกค้ารู้สึกไม่ไว้วางใจว่ามีความจริงใจในการนำเสนอใหม่
- ไม่มี winning attitude เวลาให้ยอดขาย ก็คิดแต่ว่า ไม่ถึงหรอก ไม่ถึงหรอก
- ปิดการขายไม่ได้ เพราะไม่รู้ว่าจะปิดเมื่อไหร่
- ขาดความมั่นใจในการขาย
- และอื่นๆ

การอบรมเชิงปฏิบัติการครั้งนี้ จะนำเสนอโดยผู้สอนที่มีประสบการณ์ในการขายจริงมากกว่า 15 ปี ที่พร้อมจะแบ่งปันประสบการณ์จริง และนำองค์ความรู้ระดับ world class มาส่งเสริมให้ท่านสร้างทีมขายที่สร้างผลลัพธ์ที่ไม่เหมือนเดิม

### วัตถุประสงค์

1. เข้าใจ 3 S Model สำหรับการเป็นยอดนักขาย
2. มีความคิด (Mindset) และสภาวะอารมณ์แบบยอดนักขายที่มีความยืดหยุ่นและประสบความสำเร็จ
3. เข้าใจกระบวนการขายที่ได้ผลลัพธ์

4. เข้าใจลักษณะการสื่อสาร ความคิด ความต้องการของตนเองและลูกค้า เพื่อการปรับใช้ที่เหมาะสม
5. เรียนรู้ทักษะการตั้งคำถามเพื่อรู้ความต้องการของลูกค้า และทักษะการเจรจาเพื่อโน้มน้าวใจ เพื่อปิดการขาย และการสื่อสารเมื่อเกิดข้อโต้แย้ง

## เนื้อหาหลักสูตร

### ▶ 1<sup>st</sup>S → Self เน้นเข้าใจตนเองและการสร้าง GROWTH MINDSET

- การตั้งเป้าหมายที่สร้างแรงจูงใจในการขาย
- การทำงานของจิตใต้สำนึกที่มีผลกับการขาย
- การสร้างความมั่นใจสำหรับนักขายในระดับจิตใต้สำนึก
- เข้าใจรูปแบบบุคลิกภาพ (Personality Type) ของตนเองที่มีผลกับการผลลัพธ์ของการขาย
- การสร้าง Winning Attitude



### ▶ 2<sup>nd</sup> → Stages of Selling Process เข้าใจกระบวนการพื้นฐานของการขาย

#### ▶ 6 ขั้นตอนการขาย



- ▶ การสร้างความประทับใจตั้งแต่แรกเจอ
- ▶ หลักการสังเกต Type และแรงจูงใจของลูกค้า
- ▶ การขายไปที่สมองของคน 4 รูปแบบ (Neuro Selling)

### ▶ 3<sup>rd</sup> → Selling Skills พัฒนาทักษะการสื่อสาร

#### ▶ ทักษะการสื่อสาร

- ▶ องค์ประกอบ 3 ประการในการสื่อสาร
- ▶ ทักษะการตั้งคำถามเพื่อรู้ความต้องการของลูกค้า
- ▶ ทักษะการฟัง
- ▶ ฝึกการพูด Story Telling แบบสั้นๆ
- ▶ การพูดโน้มน้าวและปิดการขายกับคน 4 รูปแบบ
- ▶ การสื่อสารเมื่อเกิดข้อโต้แย้ง

### ระยะเวลาดำเนินการฝึกอบรมตามหลักสูตร

การอบรมใช้ระยะเวลาทั้งสิ้นจำนวน 2 วัน (09.00 น. - 16.00 น.) โดยการอบรมจะประกอบด้วยการบรรยายทฤษฎีและหลักการ กิจกรรมปฏิบัติการกลุ่มและการฝึกประยุกต์ความรู้จากการฝึกอบรม ความท้าทายหรือวาระที่เกี่ยวข้องกับการวัดและประเมินผลการดำเนินงาน (ตามความเหมาะสม)

### วิธีการดำเนินหลักสูตร

1. เพื่อให้การถ่ายทอดองค์ความรู้สามารถนำไปสู่ประโยชน์ต่อองค์กรและสอดคล้องกับบริบททางธุรกิจของแต่ละองค์กร เนื้อหาหลักสูตรจะได้รับการออกแบบให้เหมาะสมและตามความต้องการเฉพาะของแต่ละองค์กร (Customized) โดยดำเนินการจัดอบรมภายในองค์กร (In House Training) ในวันและเวลาที่องค์กรสะดวกและบุคลากรมีความพร้อมในการเข้าอบรมอย่างพร้อมเพียง
2. เน้นรูปแบบการอบรมเชิงปฏิบัติการควบคู่กับทฤษฎี และกรณีตัวอย่าง เพื่ออธิบายประมวลสรุปให้บุคลากรผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความเข้าใจและมีทักษะเบื้องต้นเพียงพอในการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ต่อไป

### กลุ่มเป้าหมายของการอบรม

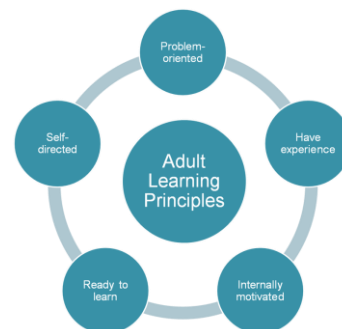
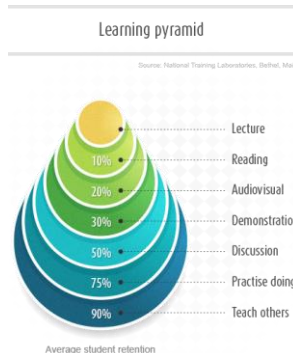
- ✓ หัวหน้าฝ่ายขาย, พนักงานขาย
- ✓ พนักงาน Telesales
- ✓ พนักงานบริการ

## แนวทางและเทคนิคที่ใช้ในการดำเนินหลักสูตรฝึกอบรม

### แนวทางการสอนและรูปแบบการเรียนรู้

ทฤษฎี 30% : ปฏิบัติ 60%

- ★ บรรยาย : ถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เข้าอบรม
  - ★ กิจกรรมกลุ่มระดมความคิด : ผู้เข้าอบรมได้เข้าไป “มีส่วนร่วม”
  - ★ ตัวอย่าง/กรณีศึกษาประกอบ : เพื่อเห็น “ภาพที่ชัดเจน” ยิ่งขึ้น
  - ★ การเสวนาตีความ : ฝึกวิเคราะห์เชิงลึกเพื่อการประยุกต์ใช้
- ⊕ การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่และการฝึกประสบการณ์ (Adult Learning & Experiential Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์ มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- ⊕ เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้มุมมองหลักคิดผ่านกิจกรรมกลุ่ม และเดี่ยว การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และการนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง





เคซีที

**KCT ACADEMY**

ศูนย์อบรม และ พัฒนาศักยภาพบุคลากร เคซีที  
Knowledge Castle Training Co.,Ltd.

---