

Course Outline

หลักสูตร เทคนิคการขายรถยนต์มือสองเพื่อการวิเคราะห์ราคาตลาด และ การซื้อขายรถยนต์อย่างมืออาชีพ

(Professional Used Car Sales & Market Price Analysis)

(หลักสูตร 1 วัน/6ชม.)

โดย

วิทยากร ประจำสถาบัน KCT Academy

บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)

KCT Academy เชื่อว่าการพัฒนาศักยภาพด้านการขาย ไม่ใช่เพียงการสอนเทคนิคการปิดการขาย แต่คือการสร้าง “กรอบความคิดทางธุรกิจ (Business & Strategic Mindset)” ให้ผู้ปฏิบัติงานสามารถคิด วิเคราะห์ และตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ หลักสูตร เทคนิคการขายรถยนต์มือสองเพื่อการวิเคราะห์ราคาตลาด และการซื้อขายรถยนต์อย่างมืออาชีพ จึงถูกออกแบบขึ้นภายใต้แนวคิดการเรียนรู้ที่ผสมผสานทั้งความรู้เชิงหลักการและการลงมือปฏิบัติจริง เพื่อยกระดับการซื้อ-ขายรถมือสองให้เป็นระบบและยั่งยืน

หลักสูตรมุ่งเน้นการสร้างความเข้าใจเชิงลึกในโครงสร้างตลาดรถยนต์มือสอง แนวโน้มราคา และปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่ารถสต็อก โดยถ่ายทอดผ่านกรอบคิดและเครื่องมือที่เข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน แต่สามารถนำไปใช้ได้จริงในบริบทการทำงาน ผู้เข้าอบรมจะได้พัฒนาทักษะการวิเคราะห์ราคาตลาด การประเมินมูลค่ารถอย่างมืออาชีพ การตั้งราคาซื้อ-ขายที่เหมาะสม รวมถึงการสื่อสารราคากับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพและสร้างความน่าเชื่อถือ

หัวใจสำคัญของหลักสูตรตามแนวทางของ KCT Academy คือการเปลี่ยนจากการตัดสินใจบนพื้นฐานของประสบการณ์หรือความรู้สึก ไปสู่การตัดสินใจด้วยข้อมูล การวิเคราะห์ และหลักคิดทางธุรกิจ ผ่านกรณีศึกษาและเวิร์กช็อปที่จำลองสถานการณ์จริงในตลาดรถยนต์มือสอง เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ไปใช้ได้ทันที ลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ เพิ่มความแม่นยำในการตั้งราคา และยกระดับความเป็นมืออาชีพในการซื้อ-ขายรถยนต์อย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. เพื่อเสริมสร้างความรู้และความเข้าใจด้านการวิเคราะห์ราคาตลาดรถยนต์มือสองอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อพัฒนาทักษะการประเมินราคาตลาดรถยนต์มือสองสำหรับการซื้อ-ขายให้มีความถูกต้องและเป็นมืออาชีพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจโครงสร้างตลาด แนวโน้มราคา และปัจจัยที่มีผลต่อมูลค่ารถสต็อก
4. เพื่อเสริมศักยภาพด้านการดำเนินธุรกิจรถยนต์มือสอง ตั้งแต่การคัดเลือกรถ การตั้งราคา ไปจนถึงการปิดการขายอย่างมั่นใจ

หัวข้อการฝึกอบรม

Session	ช่วงเวลา	รายละเอียดเนื้อหา
1	09:00-10:30	<p>เข้าใจตลาดรถยนต์มือสอง & โครงสร้างราคา</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ภาพรวมตลาดรถยนต์มือสองในปัจจุบัน <ul style="list-style-type: none"> ○ ตลาดเดินที่รถ / ตลาดออนไลน์ / ตลาดประมูล ● โครงสร้างราคาตลาดรถมือสอง <ul style="list-style-type: none"> ○ ราคากลางตลาดคืออะไร ○ ราคาซื้อเข้า vs ราคาขายออก ● ปัจจัยหลักที่มีผลต่อราคารถมือสอง <ul style="list-style-type: none"> ○ รุ่น / ปี / สภาพ / ระยะทาง / ประวัติรถ ● ความแตกต่างระหว่าง “ราคาที่ยายได้” กับ “ราคาที่ตั้งขาย” <p>Workshop 1: Market Mindset</p> <ul style="list-style-type: none"> ● วิเคราะห์รถ 1 คัน จากข้อมูลตลาดจริง ● ระบุว่าราคาไหนคือ “ราคาตลาด” และราคาไหนคือ “ราคาที่เสี่ยง” <p>Learning Outcome</p> <p>— ผู้เข้าอบรมเข้าใจภาพรวมตลาดและสามารถมองราคาด้วยมุมมองทางธุรกิจ ไม่ใช่แค่ความรู้สึก</p>
2	10:45-12:00	<p>เทคนิคการวิเคราะห์และประเมินราคารถมือสองอย่างเป็นระบบ (Market – Condition – Cost – Margin)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● หลักการประเมินราคารถมือสองแบบมืออาชีพ ● การอ่านสภาพรถให้ “แปลงเป็นตัวเลขราคา” ● การคิดต้นทุนแฝง <ul style="list-style-type: none"> ○ ซ่อม / ทำสี / เอกสาร / เวลา / ความเสี่ยง ● การตั้ง “ราคาซื้อที่ปลอดภัย” และ “ราคาขายที่มีกำไร” <p>Workshop 2: Price Breakdown</p> <ul style="list-style-type: none"> ● แจก Case รถมือสองจริง ● ให้ผู้เข้าอบรมคำนวณราคาซื้อ + ราคาขาย พร้อมเหตุผล <p>Learning Outcome</p>

Session	ช่วงเวลา	รายละเอียดเนื้อหา
		<ul style="list-style-type: none"> - ผู้เข้าอบรมสามารถประเมินราคาอย่างมีหลัก ไม่ตั้งราคาจากการเดา
3	13:00-14.15	<p>การตั้งราคาขาย & กลยุทธ์การสื่อสารกับลูกค้า (“ราคาที่ดี ต้องขายได้ และลูกค้ารู้สึกคุ้มค่า”)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● กลยุทธ์การตั้งราคาขายรถมือสอง <ul style="list-style-type: none"> ○ Pricing เพื่อความเร็ว ○ Pricing เพื่อกำไร ● การอธิบายราคากับลูกค้าอย่างมืออาชีพ ● การตอบคำถามเรื่องราคา / ต่อรอง / เปรียบเทียบ ● ข้อผิดพลาดที่ทำให้รถขายยาก แม้ราคาดี <p>Workshop 3: Sales Talk Simulation</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ฝึกพูดอธิบายราคากับลูกค้า ● รับมือคำถาม “แพงไปไหม?” “ลดได้เท่าไร?” <p>Learning Outcome</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้เข้าอบรมสามารถสื่อสารราคาได้อย่างมั่นใจ ลดการกดราคา
4	14:30-16:00	<p>การตัดสินใจซื้อ-ขาย & ปิดดีลอย่างมืออาชีพ (“มืออาชีพไม่ได้ซื้อทุกคน แต่รู้ว่าคนไหนควรซื้อ”)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● หลักคิดในการตัดสินใจรับรถเข้าสต็อก ● การประเมินความเสี่ยงก่อนซื้อ ● การบริหารกำไรต่อคัน ● สรุปกระบวนการซื้อ-ขายรถมือสองแบบมืออาชีพ (End-to-End) <p>Workshop 4: Decision Game</p> <ul style="list-style-type: none"> ● วิเคราะห์ 2 คัน เลือกซื้อ 1 คัน พร้อมเหตุผล ● สรุปบทเรียนที่นำไปใช้จริง <p>Learning Outcome</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้เข้าอบรมตัดสินใจได้ดีขึ้น ลดความเสี่ยง เพิ่มกำไร

