

Sales Training & Coaching

Course Outline

หลักสูตร : เพิ่มยอดขายด้วยCharisma Selling

(Sales More with Charisma)

(หลักสูตร 1วัน)

โดย

วิทยากรประจำ IDO Sales Academy

ที่มาและความสำคัญของการฝึกอบรม

Charisma หมายถึงเสน่ห์ในด้านความสามารถดึงดูดใจ หรือชักจูงใจให้คนอื่นคล้อยตามได้จากคุณลักษณะของตนเอง นักขายมีเสน่ห์ดึงดูดใจทุกครั้งที่อยู่ในบุคลิกภาพของเขา ทำให้เขาสามารถสื่อสารและปิดการขายได้ มันคือความได้เปรียบที่สร้างความแตกต่างโดยนักขายที่เก่งกับนักขายทั่วไป ความสามารถในการโน้มน้าวผู้อื่นและขายสินค้าในโลกที่มีการแข่งขันสูง

Charisma Selling เป็นกลยุทธ์การขายที่เน้นการสร้างยอดขาย มันเป็นสิ่งสำคัญที่จะโน้มน้าวให้คนอื่นในระดับบุคคลและเพื่อสร้างความไว้วางใจที่ยั่งยืน ซึ่งจะช่วยเพิ่มความเต็มใจของลูกค้าให้ยอมรับข้อเสนอของผู้ขายจริง ๆ จะสูงขึ้นอย่างมาก

วัตถุประสงค์

1. ทำให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้เรื่องเทคนิคการขายด้วย Charisma ผ่านการเรียนรู้ทฤษฎีและการลงมือปฏิบัติในWorkshop ที่สำคัญ
2. ผู้อบรมมีความเข้าใจและมีวิธีการที่จะนำไปประยุกต์สู่การปฏิบัติที่ชัดเจนและตรงกับเป้าหมายขององค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม

Session	ช่วงเวลา	รายละเอียดเนื้อหา
1	9:00-10:30 น.	<p>Secret Of Sales Charisma</p> <ul style="list-style-type: none"> Charisma คืออะไร มีความสำคัญสำหรับการขายอย่างไร -Likeable Factor เทคนิคพัฒนาเสน่ห์การขาย -Trust you more เทคนิคพัฒนาความน่าเชื่อถือการขาย
2	10:45-12:00 น.	<p>Develop the Charm & Charisma that attract customer</p> <ul style="list-style-type: none"> ปรับทัศนคติให้มีเสน่ห์ดึงดูดลูกค้า ปรับบุคลิกภาพภายนอกให้ใช้น่าเชื่อถือและมีเสน่ห์ (Power of Posing/Talk/Looks/Listen) Workshop: ฝึกพัฒนาบุคลิกภาพการขายให้น่าเชื่อถือและมีเสน่ห์
3	13:00-14:30 น.	<p>Charisma Selling technique</p> <ul style="list-style-type: none"> 5 เทคนิคการขายทรงพลังด้วย Charisma เพื่อสร้างความประทับใจในทุกการติดต่อลูกค้า (How to make an impressive selling every customer interaction & Touch point) -Power of word (เทคนิคการขายด้วยคำพูดทรงพลัง) -Power of Authentic storytelling (เทคนิคการขายด้วยเรื่องเล่าทรงพลัง) -Power of Questioning (เทคนิคการขายด้วยคำถามทรงพลัง) -Power of Differentiation (เทคนิคการขายด้วยข้อเสนอที่แตกต่างและทรงพลัง) Art of saying No (ศิลปะการปฏิเสธเพื่อปิดการขาย) <p>Workshop & Presentation : Sales Pitch</p>
4	14:45-16.00 น.	<p>Workshop & Presentation (ต่อ) : Sales Pitch</p>

วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย อภิปรายแลกเปลี่ยน และ Workshop

ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

นักขายและผู้สนใจทั่วไป รุ่นละไม่เกิน 30 คน

ระยะเวลาการฝึกอบรม

ระยะเวลาการฝึกอบรม 1 วัน

แนวทางที่ใช้ในการอบรม

แนวทางการสัมมนาและรูปแบบการเรียนรู้ : ทฤษฎี 40 : ปฏิบัติ 60

บรรยาย ถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เข้าอบรม

กิจกรรมกลุ่มระดมความคิด ผู้เข้าอบรมได้เข้าไป “มีส่วนร่วม”

ตัวอย่าง/กรณีศึกษาประกอบ เพื่อเห็น “ภาพที่ชัดเจน” มากยิ่งขึ้น

การเสวนาตีความ วิเคราะห์เพื่อเข้าใจให้เชิงลึกเพื่อการประยุกต์ใช้

- ✦ การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์ มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- ✦ เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้ พร้อม VDO ประกอบการบรรยาย