



4. หลักสูตร “ยอดนักขายมืออาชีพ”

Professional Salesman

(หลักสูตร 1 วัน/ 6 ชั่วโมง)

1. หลักการและเหตุผล

การขายเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในการทำธุรกิจ เพราะเป็นกิจกรรมหลักที่ก่อให้เกิดรายได้ และมีคนจำนวนมากที่อยากทำงานด้านการขาย เพราะมองว่าเป็นอาชีพที่ได้รับค่าตอบแทนสูง สามารถทำผลงาน ได้ชัดเจนกว่าอาชีพอื่นๆ แต่พนักงานที่เข้ามาทำงานด้านการขายหลายคนไม่ประสบความสำเร็จในอาชีพนี้ เพราะขายได้น้อย ลูกค้าไม่เปิดใจรับฟังจนท้อใจ นำเสนอสินค้าและบริการแล้วลูกค้าไม่สนใจ ฯลฯ

ในความเป็นจริงแล้ว การทำอาชีพด้านการขาย หากองค์กรสามารถหาคนที่ใจรักงานด้านการขายได้แล้ว (ซึ่งหาคนที่รักงานด้านการขายจริงๆ ได้ไม่มากนัก จึงควรต้องรักษาคคนเหล่านี้ไว้ให้ได้) องค์กรควรต้องให้การฝึกอบรม-แนะนำ-ฝึกฝนให้พนักงานเหล่านั้นมีทักษะการขายที่ดี เพื่อส่งเสริมสนับสนุนให้เขาประสบความสำเร็จในอาชีพ เป็น “ยอดนักขายมืออาชีพ” เพราะหากงานขายประสบความสำเร็จนั้นหมายถึงธุรกิจขององค์กรประสบความสำเร็จไปด้วย

2. เป้าหมายและวัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนามีทัศนคติเชิงบวกต่ออาชีพการขาย
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาารู้หลักการสำคัญที่จะทำให้อาชีพการขายประสบความสำเร็จ
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาารู้เทคนิค ขั้นตอน และวิธีการขายสินค้าและบริการให้ได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

3. ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา พนักงานขายทุกคน ทุกระดับในองค์กร

4. เนื้อหาและกำหนดการสัมมนา

09.00 – 10.30 / ระบบการค้าเสรีกับการแข่งขันทางการค้า
/ เทคโนโลยีสมัยใหม่กับการค้าขาย
/ “ยอดนักขาย (Professional Salesman)” อาชีพที่หลายคนอยากไปให้ถึง
/ คุณสมบัติที่จำเป็นของ “ยอดนักขาย”

10.30 – 10.45 **Coffee Break**

10.45 – 12.00 / เทคนิคเตรียมตัวเองให้พร้อมก่อนเริ่มการขาย

♣ รู้จักตัวเอง

♣ รู้จักองค์กร

♣ รู้จักสินค้า

♣ รู้จักลูกค้า

♣ รู้จักคู่แข่ง



12.00 – 13.00 **พักรับประทานอาหารกลางวัน**

13.00 – 14.30 / รู้จักยอดนักขายอันดับ 1 ของโลก

/ เคล็ดลับไม่ลับ 3 ประการ ที่ยอดนักขายอันดับ 1 ของโลกใช้ในการขายสินค้า /

/ เทคนิค 7 อย่าง ที่ต้องปฏิบัติอย่างเคร่งครัดและต่อเนื่อง เพื่อเป็นยอดนักขาย

- อย่าพูดจนลืมนิ่งในสิ่งที่ลูกค้าอยากจะถูก
- พูดภาษาเดียวกับลูกค้า
- จำลูกค้าให้ได้ทั้งหมด
- มีคำพูดและรอยยิ้มที่อัมเมอให้ลูกค้าอยู่เสมอ

14.30 – 14.45 **Coffee Break**

14.45 – 16.00 / เทคนิค 7 อย่าง ที่ต้องปฏิบัติอย่างเคร่งครัดและต่อเนื่อง เพื่อเป็นยอดนักขาย (ต่อ)

- ทำเรื่องต่างๆ ให้มากกว่าที่ Salesman คนอื่นทำ
- พูดแต่ความจริงกับลูกค้าและทุกๆ คน
- รักษาความมั่นใจสัญญาอย่างยั้งยวด (หากทำไม่ได้ให้รับบอก)

/ ประเมินศักยภาพตนเองเพื่อเป็น “ยอดนักขาย”

/ ถาม-ตอบข้อสงสัย

5. วิทยากร อ. รุ่งนิกร ตุมงคล **คูประวัติวิทยากร ตามเอกสารแนบ