



บริษัท บีพีไอที โฮลดิ้งส์ จำกัด - www.bpit.co.th

สำนักงานใหญ่ โทร (02) 434 3195 - 7 แฟกซ์ (02) 435 - 6469

พญา โทร (038) 416 975 - 7 / ชลบุรี (อมตะนคร) โทร. (038) 458 925-6



URS is a member of Registrar of Standards (Holdings) Ltd.

หลักสูตร เทคนิคการโน้มน้าวและการสร้างแรงกระตุ้นการขาย

(Persuasiveness & Motivation Selling Techniques)

(หลักสูตร 1 วัน/ 6 ชั่วโมง)

1. หลักการและเหตุผล

การเป็นพนักงานขาย หากสามารถปิดยอดขายได้ดีย่อมมีกำลังใจและการทุ่มเทการทำงานอย่างเต็มที่ ตรงกันข้ามหากไม่เป็นเช่นนั้นพนักงานย่อมรู้สึกเหนื่อยและท้อต่อการทำงานในตำแหน่งนี้ หรือมีอาการกลัวกับอาชีพนี้ไปเลยก็มี

การเสริมทักษะและแลกเปลี่ยนประสบการณ์การขายซึ่งกันและกัน พร้อมกับการฝึกปฏิบัติจากการฝึกอบรมและสัมมนาจะช่วยให้ความรู้เรื่องเทคนิคการขายและค้นหาความเป็นตนเองได้มากขึ้น เพื่อนำไปพัฒนาปรับปรุงการขายของตนเอง เทคนิคการโน้มน้าวและการสร้างแรงกระตุ้นการขายจึงเป็นอีกวิธีหนึ่งที่พนักงานสามารถเรียนรู้และฝึกฝนกันได้ เพียงพนักงานต้องมีความรู้ในตัวสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ มีขั้นตอนการขายที่เป็นระบบ รวมทั้งเทคนิคต่าง ๆ ที่จะสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในการตัดสินใจซื้อและเป็นลูกค้าที่ดีอย่างต่อเนื่อง

2. เป้าหมายและวัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้ทราบถึงกลยุทธ์ในการเพิ่มคุณค่าของการขาย
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาทราบถึง คุณสมบัติที่ดีของนักขายว่าควรปฏิบัติตัวอย่างไร
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาทราบถึงกระบวนการขายว่ามีขั้นตอนอย่างไรบ้าง
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้เสริมทักษะและแลกเปลี่ยนประสบการณ์การขายซึ่งกันและกัน

3. ผู้ควรเข้าสัมมนา พนักงานขาย, พนักงานทุกคนที่ต้องการเพิ่มเติมทักษะในการขาย

4. เนื้อหาการสัมมนา

1. ทบทวนคุณสมบัติ และมารยาทที่ดีของนักขาย
2. กลยุทธ์การเพิ่มคุณค่าการขายต่อการสร้างแรงกระตุ้นของนักขาย
 - การสร้างคุณค่าของหน่วยงาน (Values)
 - การสร้างกำไรและประโยชน์ต่าง ๆ (Profitability)
 - การสร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์ภาพ (Satisfaction & Relation)
3. ฝึกปฏิบัติกระบวนการขาย เพื่อหาจุดตรวจการเพิ่มทักษะการโน้มน้าวและแรงกระตุ้น
 - การชี้แจงการขาย (Inform to Features & Benefits)
 - การโน้มน้าวและการหว่านล้อมการขาย (Persuade with Confidence)
 - การทบทวนและย้ำความจำเป็นต่อการขาย (Remind on Values)

4. จุดตรวจสำหรับการโน้มน้าวและการสร้างแรงกระตุ้นการขายสำหรับการนำเสนอสินค้าและผลิตภัณฑ์ (Checklist for Product Communication and Presentation)

- Workshop : การขายสินค้ากับลูกค้าที่มีปัญหา และไม่กล้าตัดสินใจซื้อ

การวิเคราะห์ผลภาพรวมและรายบุคคลของการฝึกปฏิบัติ



บริษัท บีพีไอที โฮลดิ้งส์ จำกัด - www.bpit.co.th

สำนักงานใหญ่ โทร (02) 434 3195 - 7 แฟกซ์ (02) 435 - 6469

พญา โทร (038) 416 975 - 7 / ชลบุรี (อมตะนคร) โทร. (038) 458 925-6



URS is a member of Registrar of Standards (Holdings) Ltd.

5. เครื่องมือสำหรับการสร้างแรงกระตุ้นและกำลังใจสำหรับนักขายให้บรรลุเป้าหมาย (Tools and Techniques for Motivating Sales Consultant)

6. เทคนิคการสังเกตพฤติกรรมผู้ซื้อเพื่อหาสัญญาณการปิดการขาย (Closing Sale Techniques for Behavioral Prospects)

5. วิทยากร อ. พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง

5.1 การศึกษา

- ปริญญาตรี ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
- ปริญญาโท การศึกษาเพื่อพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- Certificated to Service Plus as Service Training for Trainer DDI-Development Dimensions International (Thailand)
- Certified to DJ Professional Training KPN Music Academy

5.2 ตำแหน่งงานปัจจุบัน

- Managing Director Plan & Work Link Center
 - กรรมการที่ปรึกษาด้านพัฒนาบุคลากร ชมรมบริหารงานบุคคลเชียงใหม่
 - ผู้เชี่ยวชาญการออกแบบหลักสูตร และเครื่องมือสำหรับการพัฒนาบุคลากรมากกว่า 10 ปี
 - ที่ปรึกษาอาวุโสด้านพัฒนาบุคลากร – Adecco Consulting Ltd. (Thailand)
 - อดีต ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล – King Power Duty Free Co., Ltd.
-