

# หลักสูตร เทคนิคการโน้มน้าวและการสร้างแรงกระตุ้นในการขาย (Persuasiveness & Motivation Selling Techniques)

## เหตุผลและหลักการ

การเป็นพนักงานขาย หากสามารถปิดยอดขายได้ดีย่อมมีกำลังใจและการทุ่มเทการทำงานอย่างเต็มที่ ตรงกันข้ามหากไม่เป็นเช่นนั้น พนักงานย่อมรู้สึกเหนื่อยและต่อต้านการทำงานในตำแหน่งนี้ หรือมีอาการกลัวกับอาชีพนี้ไปเลยก็มี

การเสริมทักษะและแลกเปลี่ยนประสบการณ์การขายซึ่งกันและกัน พร้อมกับการฝึกปฏิบัติจากการฝึกอบรมและสัมมนาจะช่วยเพิ่มความรู้อะไรเรื่องเทคนิคการขายและค้นหาความเป็นตนเองได้มากขึ้น เพื่อนำไปพัฒนาปรับปรุงการขายของตนเอง เทคนิคการโน้มน้าวและการสร้างแรงกระตุ้นการขายจึงเป็นอีกวิธีหนึ่งที่พนักงานสามารถเรียนรู้และฝึกฝนกันได้ เพียงพนักงานต้องมีความรู้ในตัวสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ มีขั้นตอนการขายที่เป็นระบบ รวมทั้งเทคนิคต่าง ๆ ที่จะสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในการตัดสินใจซื้อและเป็นลูกค้าที่ได้อย่างต่อเนื่อง

## วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้ทราบถึงกลยุทธ์ในการเพิ่มคุณค่าของการขาย
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาทราบถึง คุณสมบัติที่ดีของนักขายว่าควรปฏิบัติตัวอย่างไร
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาทราบถึงกระบวนการขายว่ามีขั้นตอนอย่างไรบ้าง
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้เสริมทักษะและแลกเปลี่ยนประสบการณ์การขายซึ่งกันและกัน

## หัวข้อการสัมมนา

- ทบทวนคุณสมบัติ และมารยาทที่ดีของนักขาย
- กลยุทธ์การเพิ่มคุณค่าการขายต่อการสร้างแรงกระตุ้นของนักขาย
  - การสร้างคุณค่าของหน่วยงาน (Values)
  - การสร้างกำไรและประโยชน์ต่าง ๆ (Profitability)
  - การสร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์ภาพ (Satisfaction & Relation)
- ฝึกปฏิบัติกระบวนการขาย เพื่อหาจุดตรวจการเพิ่มทักษะการโน้มน้าวและแรงกระตุ้น
  - การชี้แจงการขาย (Inform to Features & Benefits)
  - การโน้มน้าวและการหว่านล้อมการขาย (Persuade with Confidence)
  - การทบทวนและย้ำความจำเป็นต่อการขาย (Remind on Values)
- จุดตรวจสำหรับการโน้มน้าวและการสร้างแรงกระตุ้นการขายสำหรับการนำเสนอสินค้าและผลิตภัณฑ์ (Checklist for Product Communication and Presentation)
- Workshop: การขายสินค้ากับลูกค้าที่มีปัญหา และไม่กล้าตัดสินใจซื้อ
- การวิเคราะห์ผลภาพรวมและรายบุคคลของการฝึกปฏิบัติ
- เครื่องมือสำหรับการสร้างแรงกระตุ้นและกำลังใจสำหรับนักขายให้บรรลุเป้าหมาย (Tools and Techniques for Motivation Sales Consultant)
- เทคนิคการสังเกตพฤติกรรมผู้ซื้อเพื่อหาสัญญาณการปิดการขาย (Closing Sale Techniques for Behavioral Prospects)

## วิธีการฝึกอบรม – สัมมนา

เป็นการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ (Dynamic & Workshop) เน้นการเรียนรู้ด้วยตนเอง และแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกัน (Learning by Doing and Participating with Experiences) ซึ่งประกอบด้วย

- การบรรยาย
- กรณีศึกษา
- ฝึกปฏิบัติ
- การแสดงความคิดเห็น ถาม – ตอบ

## วิทยากร : ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา



### การศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาดิทยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาเอกด้านการบริหารธุรกิจ จากสหรัฐอเมริกา
- ( PhD Management, American University of Human Sciences, USA )

### ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตชั่นแนล เข้าที่อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ เกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท ไพร์โมสต์ ฟรีสแลนด (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน

ตำแหน่งงานปัจจุบัน : รองผู้อำนวยการการขาย บริษัท ไอสดสภา จำกัด

วันที่สัมมนา : ครั้งที่ 1/52 : วันที่ 4 มีนาคม 2552  
ครั้งที่ 2/52 : -

ระยะเวลา : หลักสูตร 1 วัน (6 ชั่วโมง)

สถานที่ : -

ค่าสัมมนาสำหรับ Platinum Member	: 2,250	บาท	(ราคาไม่รวม Vat 7%)
ค่าสัมมนาสำหรับ Gold Member	: 2,700	บาท	(ราคาไม่รวม Vat 7%)
ค่าสัมมนาสำหรับบุคคลทั่วไป	: 3,000	บาท	(ราคาไม่รวม Vat 7%)

### วิธีการชำระเงิน

- เช็คสั่งจ่าย "บริษัท บีพีโอที โฮลดิ้งส์ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 3030265654
- โอนเงินเข้าบัญชี บริษัทในนาม "บริษัท บีพีโอที โฮลดิ้งส์ จำกัด" บัญชีออมทรัพย์  
ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาบางเขิน เลขที่ 047-2-98864-6  
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด สาขาตลิ่งชัน เลขที่ 211-0-60553-8  
ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด สาขาถนนสีรินธร เลขที่ 122-2-22293-9

กรุณาส่งแฟกซ์ สำเนาใบฝากเงิน พร้อมใบสมัครมายังบริษัทเพื่อยืนยันการชำระเงิน และใช้เป็นหลักฐานการสมัคร  
ยังหมายเลข 02-435-6469 หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ แผนก Learning Business Department  
โทร. 02-434-3195-7 ต่อ 203, 204 คุณจุจิรา, คุณนาฏลัดดา, คุณธนกฤต

หมายเหตุ: กรณีที่ท่านได้สำรองที่นั่งไว้แล้ว แต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งให้บริษัท ทราบก่อนล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันทำการ มิฉะนั้น ท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม