

หลักสูตรที่ 5 - การคิดเชิงวิเคราะห์ในงานขาย (Analytical Thinking)

หลักการและเหตุผล:

ในการปฏิบัติงานในองค์กรสำหรับบุคลากรไม่ว่าจะดำรงตำแหน่งในระดับใดก็ตาม ขอบเขตความรับผิดชอบของงานจะประสบความสำเร็จได้ต้องอาศัยปัจจัยหลักในการปฏิบัติงาน 2 ประการคือ การคิด และการลงมือทำ บุคลากรจำนวนมากมักจะมีจุดอ่อนในเรื่องของการคิด เนื่องจากลักษณะและธรรมชาติในการบริหารงาน ทำให้เกิดสภาพแวดล้อมในการทำงานที่นำไปสู่การลงมือทำเป็นส่วนใหญ่ เช่น ระเบียบข้อบังคับในการปฏิบัติ ระเบียบข้อบังคับและขั้นตอนในการทำงานที่ถูกกำหนดตามระบบคุณภาพ สไตล์ในการบังคับบัญชาของผู้บังคับบัญชาที่ใช้ การสั่งงาน และไม่เปิดโอกาสให้มีส่วนร่วมในการคิด ระบบงานไม่มีช่องทางที่สร้างโอกาสให้บุคลากรต้องใช้ความคิด ไม่มีระบบจูงใจให้ใช้ความคิด รวมทั้งตัวบุคลากรเองไม่ได้ถูกฝึกฝนตั้งแต่อยู่ในระบบการศึกษาและระบบการทำงานให้ใช้ความคิด ขาดเครื่องมือและเทคนิค ตลอดจนกระบวนการในการคิด จากปรากฏการณ์ดังกล่าว ส่งผลให้ผู้บังคับบัญชาและผู้บริหาร ต้องรับภาระของงานที่ต้องใช้ความคิดจำนวนมาก และทำให้ขาดโอกาสในการได้ประสบการณ์จากความคิดที่แตกต่างจากผู้ใต้บังคับบัญชา ซึ่งทำให้งานในความรับผิดชอบไม่เกิดการพัฒนาหรือเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเท่าที่ควร

หลักสูตรการคิดเชิงวิเคราะห์นี้ ถูกออกแบบเพื่อให้เกิดการพัฒนาความคิดอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการคิดอย่างเป็นระบบ การคิดแบบเป็นเหตุเป็นผล การคิดที่มีโครงสร้างและความสัมพันธ์ อันจะเป็นการพัฒนาด้านความคิดของผู้เข้าอบรมโดยเฉพาะฝ่ายขาย เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการ วิธีการและกระบวนการในการคิดเชิงวิเคราะห์ เพื่อนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนาความคิดของตนเอง เพื่อสามารถแก้ไขปัญหาและสร้างสรรค์ทักษะการทำงานด้านการขายได้อย่างเหมาะสม

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการและวิธีการในการคิดเชิงวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำกระบวนการคิดแบบต่าง ๆ มาใช้ในการจัดลำดับเหตุการณ์ สถานการณ์ และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานได้อย่างเป็นระบบและเหมาะสม
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถค้นหาสาเหตุโดยใช้เครื่องมือในการคิดเชิงวิเคราะห์ เพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจกับปัญหาต่างๆ อย่างได้ผล
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปต่อยอดในการพัฒนาตนเองและงานขายต่อไป

รูปแบบการฝึกอบรม:

เน้นให้ผู้เข้าอบรมมีส่วนร่วมมากที่สุด ทั้งการถามคำถามที่เกี่ยวข้องกับการทำงาน การตอบคำถามในขณะบรรยาย และการร่วมกิจกรรมที่สามารถนำไปใช้จริงได้ ทั้งนี้ วิทยากรจะให้คำแนะนำเพิ่มเติมเพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถเข้าใจแนวคิดและวิธีการคิดเชิงวิเคราะห์ตามหลักการที่ควรจะเป็น ในภาพรวมแล้ว การอบรมจะเน้นเนื้อหาสาระโดยอาศัยแง่คิดและความสนุกสนานจากตัวอย่างที่นำมาประกอบ

1. เนื้อหาใน PowerPoint
2. เอกสารประกอบการบรรยาย (ซึ่งจะเหมือนกับเนื้อหาใน PowerPoint)
3. ตัวอย่างประกอบการบรรยาย
4. กิจกรรม และ สถานการณ์จำลอง

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. ความหมายและความสำคัญของกระบวนการคิด (Thinking Process)
2. การคิดเชิงวิเคราะห์ (Analytical Thinking) และประโยชน์ที่ได้รับ
3. กระบวนการคิดเชิงวิเคราะห์ (Analytical Thinking)
4. การคิดอย่างเป็นระบบ (Systematic Thinking) กับการวิเคราะห์เชิงเหตุผล
5. การใช้กระบวนการคิดแบบต่าง ๆ เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ ปัญหา การตัดสินใจและปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในงานขาย (Problem Solving and Decision Making)
6. แนวทางการพัฒนาความคิดเชิงวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ
7. เครื่องมือการคิดเชิงวิเคราะห์
8. กิจกรรม: การคิดเชิงวิเคราะห์ในงานขายอย่างเป็นระบบ
9. การนำกระบวนการคิดไปประยุกต์ใช้ให้เกิดผลในงานขาย
10. สรุป คำถาม และ คำตอบ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ:

1. ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิควิธีการคิดเชิงวิเคราะห์ด้านการขายอย่างเป็นระบบ
2. ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้จุดอ่อน จุดแข็งของตนในเรื่องการคิดวิเคราะห์ จนทำให้สามารถพัฒนาทักษะในการคิด การแก้ปัญหา และการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพได้
3. ผู้เข้ารับการอบรมเกิดความมั่นใจ จนสามารถประยุกต์ทักษะและเทคนิคในการคิดวิเคราะห์และตัดสินใจได้ ส่งผลดีต่อองค์กรในการลดความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายในการทำงานและแก้ปัญหาโดยเฉพาะงานขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ระยะเวลาอบรม

1 วัน รวมเวลา 6 ชั่วโมง

วิทยากร

- อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร
ผู้จัดการทั่วไป บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
วิทยากรและที่ปรึกษาให้กับบริษัท และ หน่วยงานภาครัฐ
อาจารย์พิเศษ มหาวิทยาลัยภาครัฐและเอกชน