

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร ปลูกขวัญ สร้างพลัง ... จุดไฟหัวใจพนักงานขาย

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

PRINCIPLES

สภาวะเศรษฐกิจ ณ ปัจจุบันจะเห็นได้ว่าทั่วโลกต่างได้รับผลกระทบของการเกิดวิกฤติเศรษฐกิจทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มธุรกิจอะไรก็ตาม แต่เหนือสิ่งอื่นใด พนักงานภายในองค์กรโดยเฉพาะอย่างยิ่ง พนักงานขายจะต้องมีขวัญและกำลังใจที่ดี ต้องสร้างพลังและมุ่งมั่น หรือพยายามที่จะต้องฝ่าฟันอุปสรรคไปให้ได้ ซึ่งสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ขวัญและกำลังใจที่ดีของพนักงานขายทุกคน ทั้งนี้จะต้องเกิดจากการที่พนักงานขายต้องรู้จักสร้างทัศนคติที่ดีให้เกิดขึ้นแก่ตนเองเสียก่อน

หลักสูตรนี้ ต้องการให้พนักงานขายเกิดการพัฒนาความคิด พลังใจ เพื่อมุ่งมั่นสร้างสรรค์ผลงานขายของตนเอง ตลอดจนเพื่อปลูกพลังนักขายให้สามารถเป็นนักขายมืออาชีพในสภาวะการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบัน

OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เกิดพลังสร้างไฟในใจเพื่องานขายของพนักงานขาย
2. เพื่อกระตุ้นให้พนักงานขายเกิดความคิดสร้างสรรค์ที่ดีต่อการสร้างขวัญและกำลังใจของตนเอง
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเกิดความมุ่งมั่นตั้งใจในการสร้างยอดขายให้บรรลุเป้าหมายตามที่ได้รับมอบหมาย

AREAS OF STUDY

วันที่หนึ่ง

Session 1 มองตน สะท้อนตน

1. กิจกรรม มองตน มองจิต สะท้อนความนึกคิด
2. เป้าหมายในงาน และ เป้าหมายในชีวิต
3. กิจกรรม Workshop: การกำหนดเป้าหมายร่วมกัน
4. ทำอย่างไรจึงจะเป็น “สุดยอดพนักงานขาย” ที่องค์กรต้องการ
5. หลักการทำงานอย่างมีความสุข
6. ความภาคภูมิใจ ในองค์กร และ Brand

Session 2 ศักยภาพของพนักงานขาย

7. Competency หรือ ความสามารถ หรือ ศักยภาพของพนักงานขายที่ต้องมี
 - 7.1 ความรู้
 - 7.2 ทักษะ
 - 7.3 ทศนคติ
8. กิจกรรม Workshop: สูดยอดพนักงานขาย บนพื้นฐานแห่งความสุข
9. การสร้างแรงจูงใจ และ พลังให้ตนเอง (ชาย ชาย และ ชาย)
10. กิจกรรม Workshop: การสร้างแรงจูงใจ และ พลังให้ตนเอง
11. มองปัญหา อุปสรรค และ ความสำเร็จขององค์กรร่วมกัน
12. ความสำคัญของ ความรัก ความผูกพันต่อองค์กร และปฏิบัติตามวัฒนธรรมองค์กร

วันที่สอง

Session 3 พนักงานขายมืออาชีพที่ชาญฉลาด

13. การขายเชิงรุกในยุคเศรษฐกิจถดถอย
14. การเข้าถึงลูกค้าอย่างชาญฉลาด
15. การวิเคราะห์ลูกค้าอย่างถึงแก่น
16. การนำเสนอสินค้าอย่างที่ถูกค้ายากจะปฏิเสธ
 - พบหน้า
 - โทรศัพท์
17. กิจกรรม บทบาทสมมติ พนักงานที่ชาญฉลาด

Session 4 เทคนิควิธีการจัดการลูกค้าเพื่อความสำเร็จของการขาย

18. ลับคมเสริมเขี้ยวเล็บของการจัดการข้อโต้แย้ง
19. การจัดการข้อร้องเรียนด้วยเทคนิคของพนักงานขายมือเซียน
20. กิจกรรม บทบาทสมมติการจัดการข้อโต้แย้ง
21. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 hipotraining@hotmail.com, www.hipotraining.co.th