

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร การคิดวิเคราะห์การขายอย่างมีชั้นเชิง

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

PRINCIPLES

ในการปฏิบัติงานในองค์กรสำหรับบุคลากรไม่ว่าจะดำรงตำแหน่งในระดับใดก็ตาม ขอบเขตความรับผิดชอบของงานจะประสบความสำเร็จได้ต้องอาศัยปัจจัยหลักในการปฏิบัติงาน 2 ประการคือ การคิด และการลงมือทำ บุคลากรจำนวนมากมักจะมีจุดอ่อนในเรื่องของการคิด เนื่องจากลักษณะและธรรมชาติในการบริหารงาน ทำให้เกิดสภาพแวดล้อมในการทำงานที่นำไปสู่การลงมือทำเป็นส่วนใหญ่ เช่น ระเบียบข้อบังคับในการปฏิบัติ ระเบียบข้อบังคับและขั้นตอนในการทำงานที่ถูกกำหนดตามระบบคุณภาพ สไตส์ในการบังคับบัญชาของผู้บังคับบัญชาที่ใช้การสั่งงาน และไม่เปิดโอกาสให้มีส่วนร่วมในการคิด ระบบงานไม่มีช่องทางที่สร้างโอกาสให้บุคลากรต้องใช้ความคิด ไม่มีระบบจูงใจให้ใช้ความคิด รวมทั้งตัวบุคลากรเองไม่ได้ถูกฝึกฝนตั้งแต่อยู่ในระบบการศึกษาและระบบการทำงานให้ใช้ความคิด ขาดเครื่องมือและเทคนิค ตลอดจนกระบวนการในการคิด จากปรากฏการณ์ดังกล่าวส่งผลให้ผู้บังคับบัญชาและผู้บริหาร ต้องรับภาระของงานที่ต้องใช้ความคิดจำนวนมาก และทำให้ขาดโอกาสในการได้ประสบการณ์จากความคิดที่แตกต่างจากผู้ใต้บังคับบัญชา ซึ่งทำให้งานในความรับผิดชอบไม่เกิดการพัฒนาหรือเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเท่าที่ควร

หลักสูตรการคิดเชิงวิเคราะห์นี้ ถูกออกแบบเพื่อให้เกิดการพัฒนาความคิดอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการคิดอย่างเป็นระบบ การคิดแบบเป็นเหตุเป็นผล การคิดที่มีโครงสร้างและความสัมพันธ์ อันจะเป็นการพัฒนาด้านความคิดของผู้เข้าอบรมโดยเฉพาะฝ่ายขาย เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการ วิธีการและกระบวนการในการคิดเชิงวิเคราะห์ เพื่อนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนาความคิดของตนเอง เพื่อสามารถแก้ไขปัญหาและสร้างสรรค์ทักษะการทำงานด้านการขายได้อย่างเหมาะสม

OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการและวิธีการในการคิดเชิงวิเคราะห์หรืออย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำกระบวนการคิดแบบต่าง ๆ มาใช้ในการจัดลำดับเหตุการณ์ สถานการณ์ และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานได้อย่างเป็นระบบและเหมาะสม

3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถค้นหาสาเหตุโดยใช้เครื่องมือในการคิดเชิงวิเคราะห์ เพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจกับปัญหาต่าง ๆ อย่างได้ผล
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปต่อยอดในการพัฒนาตนเองและงานขายต่อไป

AREAS OF STUDY

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

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

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