

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร การปรับทัศนคติและเตรียมความพร้อมการขาย ของหัวหน้าการตลาดสินเชื่อ

(Mindset Change and Selling Skills to Team Lead)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

PRINCIPLE

เป็นที่ทราบกันดีว่า การเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงด้านธุรกิจที่ต้องเผชิญกับการแข่งขันทั้งภายในและภายนอกองค์กร อันนำมาซึ่งการปรับเปลี่ยนนโยบายในการดำเนินธุรกิจขององค์กรไปจนถึงระดับฝ่ายงานต่างๆ ที่จะต้องทำความเข้าใจและสามารถบริหารจัดการงานและทีมงานให้สามารถปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นได้ ถือเป็นความท้าทายของระดับหัวหน้างานที่จะต้องรับมือกับสถานการณ์เหล่านั้นได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะความไม่เข้าใจไปจนถึงการไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของตนเอง และในระดับพนักงานผู้ใต้บังคับบัญชา หัวหน้างานจึงจำเป็นต้องปรับความคิดและทัศนคติของตนเองเพื่อทำความเข้าใจสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงนั้นๆ พร้อมเปิดใจที่จะปรับตัวและเรียนรู้ที่จะสร้างผลงานใหม่ให้เป็นที่ยอมรับ โดยอาศัยทักษะความสามารถและการกระตุ้นตนเองและทีมงานให้เกิดการยอมรับที่จะปรับเปลี่ยนการทำงาน โดยเฉพาะงานขาย เป็นงานที่ต้องอาศัยความมุ่งมั่นทำทลายตนเองและทีมงานในการที่จะเผชิญอุปสรรคต่างๆ ซึ่งสามารถฝ่าฟันได้ด้วยการคิดและมองด้านบวก ควบคู่กับการพัฒนาทักษะและเทคนิคการนำเสนอขายเพื่อนำไปสู่การปิดการขาย อันจะส่งผลให้บรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายยอดขายที่ได้รับมอบหมาย ตลอดจนความสุขของชีวิต และความสุขในการทำงานในที่สุด

หลักสูตรนี้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ผู้เข้าอบรมระดับหัวหน้าการตลาดสินเชื่อ ได้เรียนรู้วิธีการเปิดมุมมองปรับความคิดตนเองเพื่อทำความเข้าใจและพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงขององค์กร ฝึกทำกิจกรรมระดมความคิดในเรื่องการเปลี่ยนแปลง รวมถึงผลกระทบจากการปรับตัวทั้งด้านดีและด้านไม่ดี ทำความเข้าใจถึงเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงเพื่อนำไปสู่ประสิทธิผลของการทำงานทั้งของตนเองและองค์กร และเรียนรู้เทคนิคการขายอย่างมืออาชีพให้กับลูกค้าอย่างได้ผล เมื่อจบหลักสูตรนี้แล้วผู้เข้าอบรมสามารถเข้าใจและประยุกต์ความรู้ที่ได้รับให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อการทำงานและองค์กรในที่สุด

www.hipotraining.co.th

OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมตระหนักถึงความสำคัญของบทบาทหน้าที่การเป็นหัวหน้าการตลาดสินเชื่อในการปรับตัว ปรับทัศนคติ มุมมองความคิดใหม่ เพื่อเตรียมความพร้อมในการสร้างยอดขายและพัฒนาความสามารถในการขายให้กับทีมงาน sSME Specialist อย่างได้ผล
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการขายอย่างที่ปรึกษา การเจรจาต่อรอง และการปิดการขายอย่างมืออาชีพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้แนวทางในการเสริมสร้างบุคลิกภาพและความมั่นใจในการนำเสนอขายให้กับลูกค้า
4. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

AREAS OF STUDY

Module 1: Mindset Change – A Key Start to Challenging Success

1. บทบาทหน้าที่และขอบเขตความรับผิดชอบของหัวหน้าการตลาดสินเชื่อ
2. กรอบแนวคิดเรื่องการปรับมุมมองและทัศนคติ (Mindset Change)
3. เรียนรู้และเข้าใจมิติของการเปลี่ยนแปลง – โอกาส หรือ อุปสรรค
4. คุณลักษณะของการเปลี่ยนแปลง
5. คำถามจำเป็น
 - ทำไมต้องปรับมุมมองและทัศนคติ?
 - ต้องปรับเปลี่ยนมุมมองด้านใดบ้าง?
 - ต้องปรับเปลี่ยนเมื่อไร?
 - วิธีการเป็นอย่างไร?
6. ผลกระทบของการปรับมุมมองและทัศนคติ
 - ต่อองค์กร
 - ต่อเพื่อนร่วมงาน
 - ต่อตนเอง
7. อุปสรรคที่พบได้บ่อยของการปรับมุมมองและทัศนคติ
8. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการปรับมุมมองและทัศนคติ
9. พันธะสัญญาในการเปลี่ยนแปลงตนเองเพื่อการพัฒนา

Module 2: Professional Consultative Selling Skills

10. ใครคือลูกค้าเป้าหมาย (Target Customer Identification)
11. ความต้องการของลูกค้าเป้าหมายเรื่องสินค้า (Need Discovery)
12. การเตรียมตัวและวางแผนการขาย (Sales Planning)
 - การเสาะหาลูกค้าเป้าหมาย
 - วางแผนดี...โอกาสสำเร็จมากขึ้น
13. ขั้นตอนและเทคนิคการขายอย่างมีประสิทธิภาพให้ได้ผล (Step of Consultative Selling and Techniques)
 - 7.1 การเปิดการขาย (Opening)
 - 7.2 การวิเคราะห์โอกาสการขาย (Need Identification)
 - 7.3 การนำเสนอผลิตภัณฑ์ (Product Presentation)
 - 7.4 การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง (Overcoming Objections)
 - 7.5 การเจรจาต่อรอง (Negotiation)
 - 7.6 การปิดการขาย (Closing)
14. กิจกรรม: การนำเสนอขายสินค้าให้กับลูกค้าเป้าหมาย
15. เคล็ดลับการขายเพื่อเพิ่มยอดขาย (Upselling and Cross Selling)
16. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการขาย (Key Success Factors)
17. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ จำนวน 2 วัน หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

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