



Professional Telesale

นักขายมืออาชีพ

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันการแข่งขันทางการตลาดทวีความเข้มข้นขึ้นตลอดเวลาบริษัทที่สามารถทำยอดขายได้สูงอย่างสม่ำเสมอเป็นที่ยอมรับว่าเป็นองค์กรที่สามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จทางการตลาดและเทคนิคการขายมีความสำคัญอย่างยิ่งยวดต่อบริษัทและองค์กร

เทคนิคด้านการขายในปัจจุบันนั้นมุ่งเน้นที่การทำให้ลูกค้าพึงพอใจต่อสินค้าและบริการ ไม่ใช่เพียงแค่นำเสนอสินค้าที่มีอยู่เท่านั้นแต่ยังต้องเป็นการสนทนาที่สามารถทำให้ผู้ฟังสามารถรับรู้ได้ถึงความจริงใจในการนำเสนอสินค้าและสามารถทำให้ลูกค้ามีความรู้สึกประทับใจต่อการบริการและรู้สึกได้ว่าสิ่งที่ผู้ขายกำลังนำเสนออยู่นั้น มีประโยชน์ต่อเขาอย่างแท้จริง

เนื้อหาหลักสูตร

- การสร้างมิตรภาพกับลูกค้า (Customer Relation) และ วางระบบผูกใจลูกค้า
 - กรอบแนวคิด"การสร้างสายสัมพันธ์"
 - หลักของการบริหารความสัมพันธ์
- การประยุกต์กฎพาเรโต 80/20 กับงานขาย
- เทคนิคการขาย เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า
- การทบทวนผลการขาย ทำไมขายได้ หรือ ขายไม่ได้ : บทเรียนแห่งการพัฒนา
- สรุป คำถามและคำตอบ





แนวทางการสัมมนา

ผมได้เน้นการสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นผมจึงได้ออกแบบการฝึกอบรมให้มีส่วนประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม ได้ต่อกันอยู่ตลอดเวลา

ผมจึงสามารถให้ความมั่นใจแก่ท่านได้ ว่าผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วยสาระ ความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการฝึกอบรม

ผลที่ได้ คือ



- สร้างบรรยากาศ แห่งการเรียนรู้ มีความสนุกสนาน เป็นกันเอง กล้าแสดงความคิดเห็น กล้าแสดงออก
- สร้างทัศนคติเชิงบวกแก่ผู้เข้าอบรม
- กระตุ้นให้พนักงานตอบคำถาม และ แสดงความคิดเห็น
- สอดแทรกบทเรียนการทำงานเป็นทีม มีความสามัคคี ร่วมมือร่วมใจ เพื่อไปถึงเป้าหมาย
- สอดแทรกบทเรียนของการให้บริการ
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีของผู้เข้าอบรม





เกี่ยวกับวิทยากร

อ.ไววิทย์ แสงอลังการ หรืออีกชื่อหนึ่งของผู้เข้าอบรมมักเรียกอย่างคุ้นเคยว่า **อ.ไวท์** เป็นหนึ่งในผู้มีพรสวรรค์ ในการสรรค์สร้างการฝึกอบรม สัมมนา ให้เป็นเรื่องสนุก ให้ผู้เข้าอบรมเปี่ยมด้วยความสุข กำลังใจ แรง บันดาลใจ ซึ่งเป็นจุดกำเนิดแห่งการเรียนรู้ และพัฒนาตลอดชีวิต

อ.ไวท์ ได้หันมาเป็นวิทยากรมืออาชีพ เมื่อ 4 ปีที่ผ่านมา และเป็นวิทยากรที่ทาสถิติ โดยได้ถูกรับเชิญให้ไปบรรยายกับองค์กรชั้นนำทั่วประเทศมาแล้วมากกว่า 400 บริษัทในรอบ 4 ปีที่ผ่านมา สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.MrWaiwit.com

- วิทยากรรับเชิญหลายสถาบัน
- MD บ. Service Professional
- อดีตผู้บริหาร บ. FedEx Thailand
- อดีตผู้บริหาร บ. AIS
- อดีตผู้บริหาร บ. Chevalier
- อดีตวิศวกรควบคุมการสื่อสารดาวเทียม บมจ. ดาวเทียมไทยคม





คะแนนประเมินหลักสูตร

Service Professional Service Professional

แบบประเมินผลหลักสูตร

ชื่อหลักสูตร : Professional Telesale for ACE Insurance
 ชื่อวิทยากร : คุณไววิทย์ แสงอลังการ

สถานที่จัดสัมมนา : ห้องอบรมประไพ ชั้น 3 สาขาลุมพินี
 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม : 26 ท่าน

เกี่ยวกับหลักสูตร	1	2	3	4	5	รวม	ค่าเฉลี่ย	
1. หลักสูตรมีคุณค่าต่องานของท่าน	0	0	0	7	19	26	4.73	95%
2. การอภิปรายกลุ่ม / การแสดงบทบาทสมมุติ ช่วยให้เกิดความเข้าใจมากขึ้น	0	0	3	5	18	26	4.58	92%
3. ระยะเวลาของหลักสูตรมีความเหมาะสม	0	0	2	13	11	26	4.35	87%
							4.55	91%

เกี่ยวกับวิทยากร	1	2	3	4	5	รวม	ค่าเฉลี่ย	
4. วิทยากรช่วยให้ท่านทราบวิธีการนำความรู้ไปใช้	0	0	0	5	21	26	4.81	96%
5. วิทยากรมีความรู้ในหลักสูตรที่บรรยาย	0	0	1	6	19	26	4.69	94%
6. วิทยากรมีความสามารถในการบรรยาย / กระชับ / ตรงประเด็น	0	0	0	5	21	26	4.81	96%
7. วิทยากรสามารถสร้างบรรยากาศที่ดีตลอดการบรรยาย	0	0	0	4	22	26	4.85	97%
							4.79	96%

Service Professional Service Professional

แบบประเมินผลหลักสูตร

ชื่อหลักสูตร : Professional Telesale for ACE Insurance
 ชื่อวิทยากร : คุณไววิทย์ แสงอลังการ

สถานที่จัดสัมมนา : ห้องอบรมประไพ ชั้น 3 สาขาลุมพินี
 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม : 23 ท่าน

เกี่ยวกับหลักสูตร	1	2	3	4	5	รวม	ค่าเฉลี่ย	
1. หลักสูตรมีคุณค่าต่องานของท่าน	0	0	2	5	16	23	4.61	92%
2. การอภิปรายกลุ่ม / การแสดงบทบาทสมมุติ ช่วยให้เกิดความเข้าใจมากขึ้น	0	0	2	6	15	23	4.57	91%
3. ระยะเวลาของหลักสูตรมีความเหมาะสม	0	0	4	5	14	23	4.43	89%
							4.54	91%

เกี่ยวกับวิทยากร	1	2	3	4	5	รวม	ค่าเฉลี่ย	
4. วิทยากรช่วยให้ท่านทราบวิธีการนำความรู้ไปใช้	0	0	2	6	15	23	4.57	91%
5. วิทยากรมีความรู้ในหลักสูตรที่บรรยาย	0	0	2	5	16	23	4.61	92%
6. วิทยากรมีความสามารถในการบรรยาย / กระชับ / ตรงประเด็น	0	0	4	2	17	23	4.57	91%
7. วิทยากรสามารถสร้างบรรยากาศที่ดีตลอดการบรรยาย	0	0	1	3	19	23	4.78	96%
							4.63	93%

