



# พิชิตโอกาสในการขาย

## หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขาย ได้เรียนรู้เทคนิคพิชิตโอกาสการขายอย่างมืออาชีพ การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การวิเคราะห์ลูกค้าอย่างเข้าใจ การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

ดังนั้น ผมจึงได้เตรียมกำลังใจ แรงบันดาลใจ ด้วยตัวอย่างบุคคลแห่งความสำเร็จในด้านต่างๆ เพื่อส่งเสริมสนับสนุน ให้ทุกๆท่าน เกิดแรงจูงใจในการพัฒนาตนเอง สร้างความฉลาดทางอารมณ์ เปลี่ยนความคิดเป็นเชิงบวก ... เพื่อเกิดประโยชน์สูงสุดต่อไป...

## หัวข้ออบรม

- พิชิตโอกาสการขาย ด้วยทัศนคติเชิงบวก
- พิชิตโอกาสการขาย ด้วยการใช้บุคลิกภาพเชิงบวก
- พิชิตโอกาสการขาย ด้วยการบริการด้วยใจอย่างเหนือชั้น
- พิชิตโอกาสการขาย ด้วยการสร้างความประทับใจครั้งแรก
- พิชิตโอกาสการขาย ด้วยการเข้าใจความคาดหวัง และ พฤติกรรมของลูกค้า
- พิชิตโอกาสการขาย ด้วยการนำเสนอการขายอย่างมืออาชีพ
- พิชิตโอกาสการขาย ด้วยการเข้าถึงตัว เข้าถึงใจ
- สุดยอดกฎแห่งนักขายพิชิตการขาย





## แนวทางการสัมมนา

ผมได้เน้นการสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นผมจึงได้ออกแบบการฝึกอบรมให้มีองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม โต้ตอบกันอยู่ตลอดเวลา และที่สำคัญที่สุด คือการให้กำลังใจ สร้างแรงบันดาลใจ ให้เกิดความรู้สึกอยากเปลี่ยนแปลงพัฒนาตนเองสู่ความเป็นเลิศ

ผมจึงสามารถให้ความมั่นใจแก่ท่านได้ ว่าผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วยสาระ ความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการฝึกอบรม

## ผลที่ได้ คือ



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





## เกี่ยวกับ วิทยากร....

อ.ไววิทย์ แสงอสังการ หรืออีกชื่อหนึ่งที่คุณผู้อ่านมักเรียกอย่างคุ้นเคยว่า **อ.ไวท์** เป็นหนึ่งในผู้มีพรสวรรค์ในการสรรค์สร้างการฝึกอบรม สัมมนา ให้เป็นเรื่องสนุก ให้ผู้เข้าอบรมเปี่ยมด้วยความสุข กำลังใจ แรงบันดาลใจ ซึ่งเป็นจุดกำเนิดแห่งการเรียนรู้ และพัฒนาตลอดชีวิต

อ.ไวท์ ได้หันมาเป็นวิทยากรอิสระ มีอาชีพ เมื่อ 4 ปีที่ผ่านมา และเป็นวิทยากรที่ทาสถิติ โดยได้ถูกรับเชิญให้ไปบรรยายกับองค์กรชั้นนำทั่วประเทศมาแล้วมากกว่า 350 บริษัทในรอบ 4 ปีที่ผ่านมา สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ [www.MrWaiwit.com](http://www.MrWaiwit.com)

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

