



Beyond the Professional Seller with Superb Presentation

พัฒนาศักยภาพสู่การเป็นนักขายมืออาชีพ...

หลักการและเหตุผล

การแข่งขันที่รุนแรงเฉกเช่นปัจจุบัน การขายในภาวะการณ์ใช้เงินเป็นเรื่องต้องคิดหนัก สินค้ามีให้เลือก ให้เปรียบเทียบมากมาย อีกทั้งพฤติกรรมลูกค้าที่ชอบสินค้าด้วยอารมณ์ ความรู้สึก ทำให้ ใครก็ตามที่ใช้แนวการขายเหมือนเดิมๆ **ลำบากแน่นอน!!** แต่ผู้ที่จะประสบความสำเร็จในงานขายได้นั้นต้องสามารถตีโจทย์ หรือ คิดวิเคราะห์ได้อย่างรวดเร็วแล้วเขียนพล้น ขายอย่างแตกต่าง ตรงใจและตรงประเด็น รวดเร็ว มีชั้นเชิง **มีมาดแห่งนักขาย พร้อมที่จะปรับตัวตามสถานการณ์ และลูกค้าแต่ละประเภท**

หลักสูตรนี้ ออกแบบขึ้นมาเพื่อสร้างแรงบันดาลใจ สร้างกำลังใจ มอบแนวทางในการพัฒนาตนเอง เคล็ดลับในการเอาชนะใจลูกค้า สร้างทัศนคติเชิงบวกให้แก่พนักงาน เพื่อให้พนักงานทุกท่านสามารถกลับไปพัฒนา **ยกระดับพนักงานขาย ให้กลายเป็น นักขายมืออาชีพ สร้างความเจริญรุ่งโรจน์แก่ตนเอง และองค์กรต่อไป**



**"ขอให้ทุกท่านประสบแต่ความสุข ความสำราญใจ
และ ความโชคดีเทอญ"**



• Mr. Waiwit Saeng-Alangkarn •
Tel. 08-6661- 1616, 08-666-2121// Fax. 0 2349 6041
E-Mail : waiwit@MrWaiwit.com // www.MrWaiwit.com



เนื้อหาหลักสูตร

Module 1 : จุดประกายทัศนคติเชิงบวก สู่ความสำเร็จในการขาย

- พลังแห่งความคิดเชิงบวก
- จุดไฟแก่นักขาย ด้วยการสร้างทัศนคติเชิงบวก
- ทัศนคติแห่งความสำเร็จ ในการขาย
- การสร้างแรงบันดาลใจ สู่การเป็นนักขายมือทอง
- เคล็ดลับในการปลุกพลัง สู่ความมหัศจรรย์แห่งการเปลี่ยนแปลง

Module 2 : เสริมสร้างศักยภาพในการขาย

- กฎแห่งการขาย
- บทบาทและหน้าที่ของนักขาย
- สมการแห่งความสำเร็จในการขาย
- แนวทางสู่ความสำเร็จในการขาย
- การวางเป้าหมาย วางเส้นทางสู่ความสำเร็จในการขาย



Module 3 : ชนะใจลูกค้าด้วยการ "รู้เขา รู้เรา" ด้วยหลักการ D-I-S-C

- มาเข้าใจธรรมชาติของตนเองและผู้อื่น
- เรื่องของคน "คน" และความแตกต่างของคน
- ทำความเข้าใจ "รู้เขา รู้เรา" ด้วยหลักการ D-I-S-C
- Workshop : แบบประเมินบุคลิกภาพของตนเอง
- Workshop : ฝึกวิเคราะห์บุคลิกภาพของผู้อื่น
- เพิ่มยอดขายด้วยการประยุกต์ D-I-S-C : นำเสนอการขายให้เหมาะกับคนแต่ละประเภท
- การสร้างมนต์สะกดให้ลูกค้าคล้อยตาม

*** หมายเหตุ : หัวข้อฝึกอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม และข้อจำกัดทางด้านเวลา



• Mr. Waiwit Saeng-Alangkarn •
Tel. 08-6661- 1616, 08-666-2121// Fax. 0 2349 6041
E-Mail : waiwit@MrWaiwit.com // www.MrWaiwit.com



Module 4 : เคล็ดลับในการสื่อสาร และ นำเสนอย่างมีประสิทธิภาพ

- แนวทางค้นหาความเข้าใจ และ ทำความเข้าใจผู้ฟัง
- การจับประเด็นสำคัญ เพื่อการนำเสนอ
- การสื่อสารให้ตรงประเด็นกับผู้ฟัง
- น้ำเสียง – ภาษากาย อิทธิพลหลักของการสื่อสาร
- เทคนิคการสื่อสาร และสร้างความประทับใจ
- องค์ประกอบที่ประสบความสำเร็จของการนำเสนอ
 - เนื้อหา
 - ภาษา
 - น้ำเสียง
 - ภาษาท่าทาง



จุดเริ่มต้นของความสำเร็จในการขาย คือ รักในงาน รักในองค์กร รักในสินค้า

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

เกี่ยวกับวิทยากร

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

อ.ไวท์ ได้หันมาเป็นวิทยากรอิสระ มีอาชีพ 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

