



ทัศนคติเชิงบวกแบบคิดอยากขายและอยากสำเร็จในงานขาย (Positive Attitude with Want to Sell and Successful in Sales)

ถ้าจะทำให้การขายเป็นเรื่องที่ง่าย ไม่ต้องยุ่งยาก ไม่ต้องลำบาก ไม่ต้องท้อแท้ใจ เกมยังขายได้ประสบความสำเร็จ นักขายจำเป็นต้องมีพื้นฐานหนึ่ง ซึ่งเป็นต้นทุนหลักที่จะทำให้การขายนั้นๆ ยังสามารถดำเนินก้าวหน้าต่อยอดขึ้นเป็นลำดับต่อไปได้ นั่นก็คือ การมีทัศนคติเชิงบวก ทัศนคติเกี่ยวกับงานขายเป็นเรื่องที่ต้องมาทำความเข้าใจกันอย่างลึกซึ้ง เพื่อให้เข้าใจถึงต้นทุนพื้นฐานนี้ที่ต้องมี และต้องมีให้มากขึ้นเรื่อยๆ ด้วย การมีทัศนคติที่ดีกับงานขายไม่ใช่การหลอกตนเองว่างานขายมันดีอย่างนั้นดีอย่างนี้ เพื่อให้ตนเองสบายใจในเบื้องต้น แล้วก็มากลุ่มใจในตอนท้าย แต่การมีทัศนคติที่ดีกับงานขายจะช่วยให้ทราบว่า หลายต่อหลายครั้งที่งานขายไม่ประสบความสำเร็จ เกิดจากการที่ตนเองคิดเอง ตัดสินเอง สรุปเอง ไปแล้วแทบทั้งสิ้น ซึ่งจริงๆ ลูกค้าอาจจะไม่ได้คิดอย่างที่เราคิดก็เป็นได้นั่นเอง

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + สร้างแนวความคิดต่องานขายด้วยต้นทุนทางความคิด
- + มองเห็นประโยชน์ของการมีทัศนคติเชิงบวก
- + เกิดแรงบันดาลใจและช่วยส่งผลลัพธ์ที่ดีต่องานขาย
- + สามารถพัฒนาตนเองให้อยากขาย งานขายเป็นงานแห่งความสุขและอยากสำเร็จในงานขาย

หัวข้อเรียนรู้ :

- + เรียนรู้และเข้าใจตนเอง กับ เรียนรู้และเข้าใจผู้อื่น
- + ทัศนคติในการมองโลก มองตนเอง มองผู้อื่น
- + ทัศนคติเชิงบวกแบบคิดอยากขาย อยากสำเร็จในงานขาย
- + เทคนิคการปรับเปลี่ยนทัศนคติเชิงลบไปเป็นเชิงบวก
- + แนวคิดดีๆ ต่อการแก้ปัญหาความขัดแย้งในงานขาย
- + กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- + Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
- + สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
- + ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น
- + เรียนรู้และเข้าใจในธรรมชาติของงานขาย
- + ทำไมต้องสร้างต้นทุนทางความคิดก่อนการขาย
- + เทคนิคการตรวจจับทัศนคติเชิงลบ
- + ทัศนคติที่ดีการร่วมกันทำงานเป็นทีมในการขาย
- + องค์กรแห่งความสุข สร้างได้ด้วยทัศนคติเชิงบวก

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยายอย่างย่อ
- + การอภิปรายร่วมและกิจกรรมกลุ่มแบบระดมความคิดตลอดการฝึกอบรม
- + กรณีศึกษาแบบยกตัวอย่างเป็น Model Case Study (Workshop)
- + สรุปและถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + ผู้จัดการและหัวหน้าทีมขาย หรือทีมบริการลูกค้า
- + พนักงานขายหรือพนักงานผู้ให้บริการลูกค้า

หมายเหตุ : เนื้อหา Tailor-made ได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถปรึกษาโดยตรงกับวิทยากร ที่ไอดีไลน์ C_orawong