

HOW TO ADOPT A POWERFUL AND POSITIVE SALES MINDSET



Sales Mindset ทักษะการคิดเพื่อบั่นยอดขายให้ได้เป้า (The Great Sales Mindset to Achieve Sales Objectives)

หลักสูตร In-house Training ที่ทีมขายไม่ควรพลาด

ในสภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ การมีทีมขาย ที่การตลาดและบริการที่มีความสามารถเป็นเรื่องที่ไม่ง่ายเลยแต่ก็ไม่ยากเกินความสามารถของนักบริหารหลายคนที่สามารถทำได้ เรื่องที่มักจะทำให้นักบริหารท้อแท้มีใช้เรื่องการสร้างและ อบรมความสามารถในการตลาด การขายและบริการกับทีมงาน หากแต่เป็นการสร้าง Mindset ที่ถูกต้องและความคิดเชิงบวกให้กับทีมงาน ซึ่งถึงแม้ยังด้วยประสบการณ์แต่หากสามารถเริ่มต้นได้ด้วยความคิดเชิงบวกแล้ว การสร้างทีมเสือกคงไม่ไกลเกินความสามารถของผู้บริหารเป็นแน่ หลักสูตรนี้จึงเน้นในการสร้าง Sales Mindset และความคิดเชิงบวกให้แก่ทีมงานขายและการตลาด นอกเหนือจากการสร้างทักษะในการขายตามปรกติที่หลักสูตรฝึกอบรมทั่วไปสามารถตอบสนองได้

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + กราบทพื้นฐานของหลักการทางด้าน Mindset และพลังความคิดเชิงบวกต่อธุรกิจและการทำงานของจิตใจ
- + ตรวจสอบความคิดเชิงบวกของทีมงานของท่านเพื่อหาทางป้องกันปัญหาด้านทัศนคติที่อาจเกิดขึ้นได้ เพื่อเสนอแนะเทคนิคในการกระตุ้น Growth Mindset และ ความคิดเชิงบวกให้เกิดขึ้นกับทีมงานการขายและการตลาด ผู้เป็นแนวทางของธุรกิจ ซึ่งจะปรากฏเป็นภาพพจน์ต่อลูกค้าของท่าน
- + เสริมสร้าง AQ (สติปัญญาแห่งความอดทน) และ EQ (สติปัญญาทางอารมณ์) ที่จำเป็นต่อทีมขาย/การตลาด เพื่อสร้างกลยุทธ์ทางยอดขายในระยะยาวกับองค์กร
- + แลกเปลี่ยนประสบการณ์และมุมมองกับผู้เข้าร่วมอบรมท่านอื่น และวิทยากร

หัวข้อเรียนรู้ :

หลักสูตรนี้...ดำเนินการสัมมนาแบบ “ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง (Learner Centric)”
เน้นการทำ Workshop และใช้ VDO ประกอบการสัมมนา

- ✓ Mindset, Skillset และ Toolset
- ✓ อนาคตของ Mindset ต่อความสำเร็จทางธุรกิจ Fixed Mindset และ Growth Mindset
- ✓ แบบทดสอบ : ทดสอบ Growth Mindset และความคิดเชิงบวก
- ✓ วิธีการสร้าง Growth Mindset ให้กับทีมงาน

หัวข้อเรียนรู้ (ต่อ) :

- ✓ ขบวนการทำงานของจิตใจ
 - ห่วงโซ่ TFA
 - ห่วงโซ่ BFTA
- ✓ ลักษณะของการเป็นผู้นำทีมการขาย/การตลาดเชิงรุก
- ✓ ความเป็นผู้นำของนักขายและปฏิสัมพันธ์เพื่อความเป็นผู้นำ
- ✓ การยืดหยุ่นต่อทีมของ บริษัท และ Workshop การจัดการกับลูกน้องที่มีปัญหา
- ✓ การกำหนดเป้าหมาย และ การสร้างความมั่นใจกับทีมงาน
- ✓ Workshop : การตรวจสอบ EQ และ IQ ทางการขายของทีมขายของท่าน
- ✓ การสร้าง AQ และ EQ ให้ทีมการขายและการตลาดของท่าน
- ✓ เทคนิคการสร้างพลังโน้มน้าวใจกับทีมงานและลูกค้า
- ✓ การบริหารลูกค้าในช่วงวิกฤติและการหลีกเลี่ยงการตัดราคา
- ✓ กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าในมือ
- ✓ เทคนิคการสร้างพลังโน้มน้าวใจกับทีมงานและลูกค้า
- ✓ การบริหารลูกค้าในช่วงวิกฤติและการหลีกเลี่ยงการตัดราคา
- ✓ กลยุทธ์การเพิ่มลูกค้าในมือ
- ✓ Workshop : 20/80 +90/10
- ✓ การเพิ่มสถิติการขาย
- ✓ แนวทางการขายในยุค 4.0 และตัวชี้วัดความสำเร็จ
- ✓ เทคนิคการทำให้พนักงานแสดงผลงานมากที่สุด
- ✓ แนวทางวิพากษ์วิจารณ์เพื่อเปลี่ยนพฤติกรรม
- ✓ หลักการว่ากล่าวและตักเตือนพนักงานเพื่อปรับปรุงพฤติกรรมการทำงาน

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยายเชิงกระตุ้นการคิดวิเคราะห์
- + การอภิปรายกลุ่ม พร้อมคำแนะนำจากวิทยากร
- + การ Role Play ในสถานการณ์ที่กำหนด
- + วิดีโอคลิป พร้อมอภิปรายร่วมกัน และคำแนะนำของวิทยากร

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + ผู้จัดการ หัวหน้าทีมขาย พนักงานขาย พนักงานการตลาด พนักงานส่งเสริมการขาย รวมทั้งบุคลากรที่ทำงานด้านบริการ



วิทยากร : ดร.วิชัย ว่องศิลปวัฒนา

กูรูด้านการขาย การตลาด การเจรจาต่อรองและการพัฒนาภาวะผู้นำสำหรับผู้บริหารระดับต่าง ๆ อดีตผู้บริหารระดับสูงและผู้บริหารที่ดูแลงานขายขององค์กรชั้นนำเช่น Lucky Star International, ไอศกศกา, โพรโมสต์ฟรอสแลนด์, ทีไอเอ, พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี), เป๊ปซี่โคล่า (Pepsi-Cola) อินเตอร์เนชั่นแนล และเนสท์เล่ เป็นต้น