แนวทางการเรียนรู้

หลักสูตรนี้ ออกแบบโดยวิทยากรผู้เชียวชาญ และจัดการเรียนรู้แบบผสมผสาน ประกอบด้วย

- บรรยายแบบกระชับ (Mini-lecture)
- กิจกรรมและฝึกปฏิบัติตามโจทย์ที่กำหนด
- เรียนรู้จากกรณีศึกษา และกิจกรรมกลุ่ม พร้อมคำแนะนำในการนำไปปรับใช้
- อภิปรายและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกับผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร
- การมอบหมายส่วนบุคคล และการมอบหมายงานกลุ่ม ตามที่ตกลง
- การนำเสนอผลงานเทียบเป้า

จำนวนชั่วโมงของการพัฒนาตามโปรแกรม

จำนวน 18 ชั่วโมง โดยพัฒนาติดต่อกันในสองวัน หรือ 12 ชั่วโมงแรก และเว้นช่องเพื่อมอบหมายงาน (Assignment) และติดตามผลห่างไปอีกหนึ่งเดือน จากนั้นดำเนินการติดตามผลอีก6 ชั่วโมง ตามวันและสถานที่ที่บริษัทกำหนด

หลักเกณฑ์การเข้าร่วมโปรแกรม

1) ยอมรับการเปลี่ยนแปลงด้วยความสมัครใจ และเปิดใจเรียนรู้ทั้งในด้านแนวคิดและการปฏิบัติ
2) เข้ารับการฝึกอบรมและฝึกปฏิบัติทุกครั้งตามที่ได้กำหนดไว้ในโปรแกรม
3) เกณฑ์ในการประกาศผลและรับรางวัล

- เข้ารับการฝึกอบรมสัมมนาเต็มเวลา 1 วัน
- เข้ารับการฝึกปฏิบัติ Role Play นำเสนอการขายรายบุคคล เต็มเวลา 1 วัน
- จัดทำและทำการรายงานการติดตามผลการขายรายบุคคล อีก 1 วัน
- สามารถปิดการขาย โดยลูกค้าหรือผู้มุ่งหวังได้เป็นลูกค้า และมียอดขายจากรายงานที่เกิดขึ้นจริงตามความเห็นและพิจารณาอันสมควร จากคณะทำงานที่ได้รับมอบหมาย
- ประกาศผล และรับรางวัลเกียรตินิยม อันดับ 1 และอันดับ 2 ในวันปิดโปรแกรม (วันที่สาม)

กลุ่มเป้าหมาย :
พนักงานขายทุกระดับรวมทั้งพนักงานขายใหม่ จำนวนไม่เกินรุ่นละ 20 คน

Professional
Training & Consultancy

โปรแกรม พัฒนาประสิทธิภาพของพนักงานขายเพื่อเพิ่มยอดขายอย่างยั่งยืน

Developing the Sustainable Effective Sales for Selling Performance Program

DESS Program

Contact Address

0820677550 (คุณเพชร) , 0926314431

ptccontactinfo@gmail.com

www.ptc.in.th

อ.สุกิจ ตรียุทธวัฒนา

วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด
การพัฒนาทักษะหัวหน้างาน และการบริหาร
ทรัพยากรบุคคล

สิ่งที่จะได้รับจากการพัฒนาตามโปรแกรม

1. แนวคิดและการทำงานในด้านการขายเชิงปฏิบัติการควบคู่กันไป อย่างเป็นกระบวนการ และเป็นขั้นตอนพัฒนาศักยภาพที่มีอยู่อย่างเป็นมืออาชีพอย่างแท้จริง
2. เติมเต็มศักยภาพในส่วนที่ยังไม่มีโดยการประเมินและวิเคราะห์ติดตามเพื่อให้เกิดความสมบูรณ์แบบในการทำงานขายมากขึ้น
3. ได้รับการฝึกปฏิบัติและการทำซ้ำเพื่อให้ท่านได้รับการเปลี่ยนแปลงจนสามารถนำแนวคิดและวิธีการไปทำงานด้านการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล
4. จำนวนลูกค้าและผู้มุ่งหวังในบัญชีรายชื่อเพิ่มมากขึ้นด้วยพลังการเปลี่ยนแปลงจากการฝึกปฏิบัติลงมือทำงานและรายงานติดตามผลอย่างต่อเนื่อง
5. วิทยากรทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาสำหรับการแลกเปลี่ยนประสบการณ์การปรึกษาหารือตลอดระยะเวลาการพัฒนาตามโปรแกรมอันเอื้อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางด้านศักยภาพการขายที่เพิ่มขึ้นแบบมืออาชีพเพื่อความ สำเร็จในอนาคตกับงานขาย

กำหนดการพัฒนา
DESS Program

สิ่งที่จะได้รับจากการฝึกอบรม

1. มีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการขายอย่างเป็นระบบ
2. นำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. พัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง
4. เรียนรู้เทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่าง ๆ
5. เรียนรู้เทคนิคการรักษาสายสัมพันธ์และติดตามการซื้อซ้ำ

วันที่ 1 (6 ชั่วโมง ตามวันและเวลาที่บริษัทกำหนด)

เวลา 09.00 – 16.00 น.

กิจกรรม : อบรมหลักสูตรเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย
(Professional Selling Technique for Increasing Sales Volume)

หัวข้อการเรียนรู้

Module 1 : Sales Attitude, Concept & Process

- ความหมายและความเข้าใจในความสำคัญของงานขาย
- อุปสรรคสำคัญที่ทำให้พนักงานขายไม่ประสบความสำเร็จ

Workshop : ปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย

- แนวคิด และทัศนคติที่ดี ถูกต้อง ที่พร้อมเป็นภูมิป้องกัน
- ทฤษฎี “การขายล่วงหน้า” เพื่อสร้าง Sales Volume
- คุณสมบัติของพนักงานขายมืออาชีพ

Module 2 : Sales Smart, Analysis & Planning

- บุคลิกภาพ การวางตัว และการสร้างมาด (การแต่งกาย, การดูแลตนเอง, ท่วงท่าอิริยาบถ, มารยาท)
- บทบาทที่แตกต่าง และกระบวนการตัดสินใจซื้อ
- ลูกค้าของเราคือใคร และกระบวนการค้นหาลูกค้า
- การวิเคราะห์ลูกค้า และค้นหาความต้องการที่แท้จริง

Practice : วิเคราะห์ลูกค้า และคำถามเชิงลึก

- เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าอย่างเป็นขั้นตอน

Module 3 : Sales Presentation & Consult

- เทคนิคการนำเสนออย่างโดนใจลูกค้า
- การปรับเปลี่ยนวิธีการนำเสนอเพื่อเพิ่มยอดขาย
- การวิเคราะห์ และปรับเปลี่ยนช่องทางการขายใหม่ให้ทันสมัย (Online Marketing, Product Page & Page Review)
- เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าให้เหนือกว่าคู่แข่งขัน

workshop : ค้นหาข้อได้เปรียบ (Advantage)

- เสนอขายสินค้าอย่างไรเมื่อ “สินค้ามีจุดอ่อน”
- เทคนิคการช่วยคิด แบบที่ปรึกษาในการขาย

Module 4 : Sales Resolution, Closing & Evaluation

- การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้งในการขาย
- เทคนิคการปิดการขาย ให้เป็นเรื่องง่าย และแนบเนียน
- การรักษาสายสัมพันธ์ และการให้บริการหลังการขาย
- การประเมินผลการปฏิบัติงานขาย
- เทคนิคการใช้โทรศัพท์ในงานขายอย่างมืออาชีพ

Workshop : แก้ไขปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย

วันที่ 2 (6 ชั่วโมงต่อเนื่องจากวันที่ 1)

เวลา 09.00 – 16.00 น.

กิจกรรม : ฝึกปฏิบัติการนำเสนอการขายรายบุคคล
(Individual Analysis & Evaluation for Selling Role Play)

- ฝึกปฏิบัติการนำเสนอการขายจนถึงการปิดการขายรายบุคคลด้วยการจับคู่ Role Play เป็นพนักงานขายและลูกค้าสลับกัน พร้อมนำเสนอโดยให้เวลาการนำเสนอคนละ 10 นาที
- วิทยากรและผู้บังคับบัญชาฝ่ายขายช่วยกันประเมินรายบุคคลทันทีโดยอาจจะทำการบันทึก Clip VDO การนำเสนอผลงานและการสะท้อนผล (Feedback) รายบุคคล (ตามที่ตกลง) ประกาศผลและรับรางวัล “DESS Program Talent First Award”

วันที่ 3 (6 ชั่วโมง ห่างจากวันที่ 2 เป็นเวลาหนึ่งเดือน)

เวลา 09.00 – 16.00 น.

กิจกรรม : รายงานการติดตามผลการขายรายบุคคล
(Selling Case Report Clinic)

- รายงานสรุปการติดตามผลการขายเป็นรายบุคคลทุกคนจากการขายที่ผ่านมา
- ให้คำปรึกษา แก้ไขปัญหา และแนะแนวทางจากการรายงาน Case การขาย
- วัดผล และให้คะแนนจากรายงานที่ได้ปฏิบัติการทำ Case (รายงาน)
- หน่วยงานรวบรวมข้อมูลจำนวนผู้มุ่งหวังและลูกค้าใหม่ ๆ แต่ละสัปดาห์จนถึงวันสรุปรายงานรวมเป็นเวลา 4 สัปดาห์
- สรุปการประเมินผลโครงการ “สุดยอดนักขาย”
- ประกาศผล รับรางวัล “DESS Program Talent Final Award”