



Course outline สูดยอดพนักงานขายประจำจุดขาย
(Super PC Of Modern Trade)

(หลักสูตร 1 วัน)

อาจารย์สุณิษา ชอบชัย

โค้ชและที่ปรึกษา

"การขายเป็นเพียง...เกมส์ตัวเลขจริงหรือ?"

หลักการ/แนวความคิด

- ❖ ในปัจจุบันองค์กรต่างๆ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคนอย่างแท้จริงเอจ้ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับ ทีมงานขาย เพราะเป็นผู้ที่ทำงานใกล้ชิดกับลูกค้ามากที่สุด
- ❖ พนักงานขายเป็นหน้าตาขององค์กรที่จะบ่งบอกถึงความเป็นผู้นำด้านการตลาด คุณภาพ อีกทั้งความสามารถรวมของพนักงานในองค์กร
- ❖ พนักงานขายมีความเชี่ยวชาญในด้านการขายของตนเองเป็นอย่างดี แต่ขาดการลับคมมิด เพื่อฝึกฝน และพัฒนาตนเองให้มีความเชี่ยวชาญยิ่งขึ้น เพราะติดแหงกอยู่กับหลุมพรางต่างๆ เช่น ความกลัว ความเบื่อ ต่างๆ ส่งผลย้อนกลับมาที่คุณภาพชีวิตของตนเองและองค์กรในระยะยาว

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- ◆ เพื่อสร้างแนวความคิดการเป็นพนักงานขาย (PC) มีความเชื่อมั่นใจตนเอง รัก ศรัทธาในวิชาชีพของตนเอง
- ◆ เพื่อเสริมสร้างทักษะด้านการขายให้เติบโตมากขึ้นด้วยเส้นทางนักขายมืออาชีพ
- ◆ เพื่อให้เห็นเส้นทางการเติบโต พร้อมทั้งมีเป้าหมายในการทำงานอย่างเชื่อมั่น

เนื้อหาของหลักสูตร (Course Outline)

🌸 ตรวจสอบความเป็นนักขายของตนเอง

- ◆ แบบสำรวจนักขายประเภทต่าง
- ◆ เทคนิค 5 ฐ ด้วยพลังแห่งความเชื่อมั่น
- ◆ หลุมพรางทางความคิดที่ติดแหงก

🌸 คุณสมบัติพนักงานขายที่ประสบความสำเร็จพึงมี

- ◆ ทักษะคติเชิงบวกในการทำงาน
- ◆ ยึดมั่นในวินัยการทำงาน
- ◆ มีความรับผิดชอบในเป้าหมาย
- ◆ มุ่งมั่น ทุ่มเท กับงานขาย จนกว่าจะบรรลุ
- ◆ สร้างมนุษยสัมพันธ์ที่ดีในการทำงาน

🌸 ประเด็นสำคัญที่สร้างความได้เปรียบของพนักงานขายประจำจุดขาย

- ◆ การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค ณ จุดขาย
- ◆ การจัด Display ณ จุดขายให้โดดเด่น
- ◆ การสร้างความสอดคล้องตามด้วย POP สไตล์เรา
- ◆ การนำเสนอ การเจรจาอย่างสร้างสรรค์
- ◆ การส่งมอบคุณค่าของสินค้าที่ลูกค้าสามารถสัมผัสได้จริง

🌸 เส้นทางสู่...อนาคต

- ◆ เส้นทางที่เป็น โอกาสสำหรับงานขาย
- ◆ คัมภีร์นักขายของตนเองกับองค์กร
- ◆ การบ้านสำหรับฝึกฝน

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ พนักงานประจำจุดขาย
- ✓ พนักงานขาย
- ✓ เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับงานขาย

แนวทางการอบรมของหลักสูตร

- ❁ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) เพื่อให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้ทันที เพราะได้ดำเนินการคิดร่วมกันระหว่างการฝึกอบรมแล้ว
- ❁ การฝึกอบรม มีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความสนุกสนานและเข้าใจง่าย
 - ▶ Adult Learning การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ที่มีประสบการณ์
 - ▶ Icebreak การละลายพฤติกรรมด้วยการรู้จัก ชื่นชมตัวเอง
 - ▶ Sharing การบรรยายเพื่อการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
 - ▶ Work Shop การสร้างความเข้าใจด้วยตัวเอง
 - ▶ Coaching การให้มุมมอง ใช้คำถาม เพื่อดึงศักยภาพของท่าน
 - ▶ Role Playing การจำลองสถานการณ์ให้เห็น/ฝึกจริง
 - ▶ Goal การมีเป้าหมายร่วมกันในการเรียนรู้/พัฒนาทีมงาน
- ❁ กำหนดแนวทางเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรม นำความรู้ที่ได้รับไปฝึกฝนด้วยตัวเอง เพื่อให้เกิดการปฏิบัติซ้ำๆ จนกลายเป็นธรรมชาติ

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

- ❖ ภาพรวมของหลักสูตร
 - ทำให้รักสนุกกับงาน และทำงานด้วยใจรัก เพื่อตัวเอง
 - ทำให้ตระหนักถึงกระบวนการทำงานอย่างเชื่อมั่นด้วยตัวเอง
 - สร้างระบบการทำงานด้วยแนวความคิดของตัวเอง
 - เน้นการทำงานพื้นฐานให้ครบถ้วนด้วยตัวเอง
- ❖ ประเด็นที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันในคลาส
 - กระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ด้วยตัวเอง
 - กระตุ้นให้เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (อย่างไม่กังวล)
 - กระจุกด้วยกรณีศึกษาใกล้ตัวมาช่วยกัน Workshop
 - กระตุ้นให้เกิดการทำทายกับกระบวนการนำไปฝึกฝน เช่น การกล้าเขียนแผน กล้านำเสนอ กล้าปรึกษาหัวหน้า และกล้าลงมือทำ สำคัญสุดกล้ายอมรับผลของการกระทำ