

โปรแกรมฝึกอบรมหลักสูตร : ปลูกพลังความคิด พิชิตใจลูกค้า

ระยะเวลาในการฝึกอบรม : 1 วัน

วิทยากร : อาจารย์ บรรพต ฉายมุกดา

หลักการและเหตุผล

หากคำพูดที่ว่าการขายเปรียบเสมือนเส้นเลือดใหญ่หล่อเลี้ยงองค์กรให้ดำรงอยู่รอด พนักงานขายคือผู้... ปฏิบัติภารกิจแห่งความอยู่รอดนั้น เพราะท่ามกลางยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลง ลูกค้าแต่ละรายต่างมีความต้องการและลักษณะพฤติกรรมที่ต่างกันไปหลายรูปแบบ ดังนั้นการปฏิบัติภารกิจนี้ต้องอาศัยนักขายที่เป็นมืออาชีพเท่านั้น แต่ความเป็นมืออาชีพนั้นจะอาศัยทักษะและเทคนิครูปแบบเดียวสำหรับลูกค้าที่แตกต่างกันย่อมไม่ได้ผล หรือได้ผลไม่เต็มประสิทธิภาพ แม้ว่าสินค้าหรือบริการจะอย่างเดียวกัน แต่พนักงานขายจะต้องมีเทคนิค ทักษะ ลูกล่อลูกชน และยุทธวิธีที่ต่างกันไปในการขาย ทั้งการนำเสนอ การเจรจาต่อรอง การโน้มน้าวใจ การปิดการขาย ตลอดจนการสร้างความสำเร็จให้กับลูกค้าจนลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อสร้างแรงจูงใจในการขาย และเสริมเชี่ยวชาญให้กับพนักงานขายด้วยการเรียนรู้และฝึกฝนสุดยอดเทคนิคจากประสบการณ์จริงในการขายให้กับลูกค้า โดยผ่านสื่อและกิจกรรมต่างๆ ที่ทรงพลัง

ประโยชน์ที่จะได้รับ

- เสริมสร้างทัศนคติที่ดีสำหรับงานขายและงานบริการ
- เพื่อพัฒนาแนวคิดสร้างสรรค์ และการประยุกต์ใช้ในการขาย
- เข้าใจวิธีการสร้างความประทับใจให้ลูกค้า
- สร้างทักษะและคุณลักษณะเฉพาะตัวนักขายเพื่อการพิชิตใจลูกค้า

หัวข้อการฝึกอบรม (2 ชั่วโมง)

- Attitude for Success
- หัวใจของการการขายที่ประสบความสำเร็จ
- ลักษณะลูกค้าในปัจจุบัน
- Generation กับความสนใจ
- ประเภทของลูกค้า
- ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของโรงเรียนกวดวิชาของนักเรียนและผู้ปกครอง
- เราเป็นนักขายแบบใด
 - นักปิดการขาย
 - ที่ปรึกษา
 - นักสร้างสายสัมพันธ์
- การจูงใจลูกค้า
 - จูงใจด้วยเหตุผล
 - จูงใจด้วยอารมณ์

- จูงใจด้วยภาพลักษณ์องค์กร
- Do & Don't ในการบริการเพื่อการขาย



วิทยากร อาจารย์ บรรพต ฉายมุกดา

การศึกษา

ปริญญาโท นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาสื่อสารการตลาด
มหาวิทยาลัยเซนต์จอห์น(เหรียญทอง 1เกียรตินิยม อันดับ)
ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต (สถิติประยุกต์) มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ปัจจุบัน

- ผู้ออกแบบวางแผนและปฏิบัติการ เพื่อพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ของบริษัททรู คอร์ปอเรชั่นจำกัด(มหาชน)
- อาจารย์พิเศษ วิชาวาทนิเทศ คณะมนุษยศาสตร์ และ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- อาจารย์พิเศษ คณะนิเทศศาสตร์ สาขาโฆษณาและประชาสัมพันธ์ มหาวิทยาลัยเซนต์จอห์น

ประสบการณ์

- รองชนะเลิศโต้วาที รุ่นที่ 1 รายการ “โต้วาทีมัธยมศึกษา” ทางช่อง 3 อ.ส.ม.ท.
- วิทยากรรายการทีวีวาที ทางช่อง 9 อ.ส.ม.ท.
- วิทยากรฝ่ายฝึกอบรม บริษัท ไดมอนด์คลับ จำกัด
- ฝ่ายฝึกอบรม บริษัท อะควาไรส ดีสทริบิวชั่นเนชั่นแนล จำกัด ในเครือแจ่มจันทร์สมุนไพร
- ผู้จัดการทั่วไป บริษัท ไทยคอนซัลแตนท์ แอนด์ฟับบิลิตี้เลชั่น จำกัด (T.P.GROUP)
- วิทยากรภายในองค์กร บริษัท คิงเพาเวอร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล กรุ๊ป จำกัด
- วิทยากรด้านทีมงาน กิจกรรม WALK RALLY ให้กับหน่วยงานจำนวนมาก
- วิทยากรและอาจารย์พิเศษระดับอุดมศึกษา สถาบันการศึกษา และหน่วยงานภาครัฐ – เอกชน

วิทยากรและอาจารย์พิเศษระดับอุดมศึกษา สถาบันการศึกษา และหน่วยงานภาครัฐ – เอกชน

- หน่วยงานภาครัฐ เช่น สำนักงาน ก กระทรวงยุติธรรม กระทรวงสาธารณสุข .ร.พ. กระทรวงมหาดไทย กระทรวงพาณิชย์ กรมสอบสวนคดีพิเศษ (DSI) กรมพัฒนาธุรกิจพลังงาน กรมอุทยานแห่งชาติสัตว์ป่าและพันธุ์พืช คณะกรรมการโทรคมนาคมแห่งชาติ ฯลฯ
- ปริญญาโท คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ชมรมปฐกฐาและโต้วาที มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- โครงการพัฒนาธุรกิจ SMEs กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
- โครงการพัฒนาบุคลากร กระทรวงยุติธรรม
- สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการไทย (สพท)

- สถานีโทรทัศน์องค์การสื่อสารมวลชนแห่งประเทศไทย (ช่อง 9 อสมท)
- SCG , FORD Sales & Service , AP HONDA, BTS , AVON , EEC , ทางด่วนกรุงเทพ , ร.พ.ธนบุรี2 , คามีโอ Daimler Chrysler Thailand, Motorola, มิตซูซุกิต้า, ธนาคารอาคารสงเคราะห์,ซีเมนต์ไทย การตลาด, บ.ไลออน (ประเทศไทย), NUSKIN,มีสกิน,ผลิตภัณฑ์สีโจตัน , ยูนิลีเวอร์ , เบอริ์ยูคเกอร์ ฯลฯ

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อากาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



id-line: pitsit131918

