

หลักสูตร การฝึกยกระดับฝีมือ
สาขา พนักงานขายรถยนต์ที่ใช้แล้ว

Used Car Seller

รหัสหลักสูตร :34200172302 3 8

สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค 7 อุบลราชธานี

กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กระทรวงแรงงาน

1. วัตถุประสงค์:

- 1.1 เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถอธิบายองค์ประกอบความสำเร็จของพนักงานขายรถยนต์ที่ใช้แล้วได้อย่างถูกต้อง
- 1.2 เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกสามารถปฏิบัติตามกลยุทธ์การขายรถยนต์ที่ใช้แล้วได้อย่างถูกต้อง
- 1.3 เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถบอกวิธีการทำให้ลูกค้าซื้อซ้ำได้อย่างถูกต้อง
- 1.4 เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถวิเคราะห์ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง
- 1.5 เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถจัดไฟแนนซ์ได้อย่างถูกต้อง
- 1.6 เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถคำนวณค่าวงผ่อนชำระได้อย่างถูกต้อง

2. ระยะเวลาการฝึก:

ผู้รับการฝึกจะได้รับการฝึกทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ รวมระยะเวลาฝึก 18 ชั่วโมง

3. คุณสมบัติของผู้เข้ารับการฝึก:

- 3.1 อายุ 18 ปีขึ้นไป
- 3.2 เป็นบุคลากรของสถานประกอบการ
- 3.3 สภาพร่างกายแข็งแรงไม่เป็นอุปสรรคต่อการฝึก

4. วุฒิบัตร

ผู้รับการฝึกอบรมมีระยะเวลาการฝึกไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของเวลาฝึกทั้งหมดและผ่านการวัดผล/ประเมินผลจะได้รับวุฒิบัตรจากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

5. หัวข้อวิชา

รหัสวิชา	หัวข้อวิชา	ชั่วโมง	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
3424120101	องค์ประกอบของความสำเร็จของพนักงานขายรถยนต์ที่ใช้แล้ว	2	-
3424120102	กลยุทธ์การขายรถยนต์ที่ใช้แล้ว	1	3
3424120103	วิธีการทำให้ลูกค้าซื้อซ้ำ	1	1
3424120104	การวิเคราะห์ลูกค้า	1	1

/รหัสวิชา...

รหัสวิชา	หัวข้อวิชา	ทฤษฎี	ปฏิบัติ
3424120105	วิธีการจัดไฟแนนท์	2	2
3424120106	การคำนวณค่าวงวดผ่อนชำระ	1	2
3424120199	การวัดและประเมินผล	1	-
รวม		9	9
		18	

6. เนื้อหาวิชา

3424120101 องค์ประกอบของความสำเร็จของพนักงานขายรถยนต์ที่ใช้แล้ว (2:0)

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับการทำความรู้จักตนเอง เช่น อารมณ์ ความสามารถ ความถนัด และ ศึกษาเกี่ยวกับวิธีการเรียนรู้คุณสมบัติรถยนต์ที่ใช้แล้ว ทักษะคติเชิงบวกที่มีต่ออาชีพพนักงานขายรถยนต์ที่ใช้แล้ว

3424120102 กลยุทธ์การขายรถยนต์ที่ใช้แล้ว (1:3)

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับ ความนิยมในสินค้ารถยนต์ที่ใช้แล้ว ตามลักษณะภูมิประเทศ อุปนิสัยของลูกค้าและอาชีพของลูกค้า ความต้องการของลูกค้าใน Generation ที่แตกต่างกัน ความต้องการของลูกค้าใน Function งานที่ต่างกัน การนำเสนอสินค้า และการปิดการขาย ฝึกปฏิบัติโดยการแบ่งกลุ่มเพื่อวางกลยุทธ์การขายรถยนต์ที่ใช้แล้ว

3424120103 วิธีการทำให้ลูกค้าซื้อซ้ำ (1:1)

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับ การโน้มน้าวใจลูกค้า ข้อเสนอแลกเปลี่ยนการขาย การบริการที่ประทับใจ และการบริการหลังการขาย ฝึกปฏิบัติโดยการแบ่งกลุ่มเพื่อหาวิธีการทำให้ลูกค้าซื้อซ้ำ

3424120104 การวิเคราะห์ลูกค้า (1:1)

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับ การวิเคราะห์ลูกค้ากลุ่มเสี่ยง ลูกค้าปกติ แนวโน้มการซื้อสินค้าของลูกค้าในแต่ละอาชีพ ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการวิเคราะห์ลูกค้า ฝึกปฏิบัติโดยการแบ่งกลุ่มเพื่อระดมสมองและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการวิเคราะห์ลูกค้า

3424120105 วิธีการจัดไฟแนนท์ (2:2)

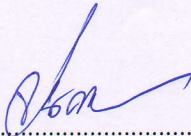
คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนการจัดไฟแนนท์ เอกสารประกอบการจัดไฟแนนท์ ข้อควรระวังในการจัดไฟแนนท์ ทักษะการสัมภาษณ์ลูกค้าเพื่อจัดไฟแนนท์ ฝึกปฏิบัติโดยให้ผู้เข้ารับการฝึกทำการจัดไฟแนนท์ทุกคน

3424120106 การคำนวณค่างวดผ่อนชำระ (1:2)
 ศึกษาการคำนวณค่างวดผ่อนชำระและผู้รับการฝึกทำการคำนวณค่างวดผ่อนชำระทุกคน
 และไม่มีข้อผิดพลาด


3424120199 การวัดและประเมินผล (1:0)
 เพื่อวัดผลความรู้ความสามารถของผู้รับการฝึกเมื่อผ่านกระบวนการฝึกของหลักสูตรแล้ว
 ผู้จัดทำหลักสูตร

นายเมธินทร์ บุญประสม นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการ
 นายอาวุธ แสนคำมูล นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการ

ลงชื่อ..... .....ผู้เสนอหลักสูตร

(นางจินดา จิตต์วรวงษ์)

หัวหน้าฝ่ายวิชาการและการประกันคุณภาพ

ลงชื่อ..... .....ผู้เห็นชอบหลักสูตร

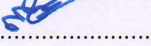
(นายสุชัย พงศ์พัฒนพานิชย์)

หัวหน้ากลุ่มงานพัฒนาฝีมือและศักยภาพแรงงาน

ความเห็นของคณะกรรมการพิจารณาหลักสูตร

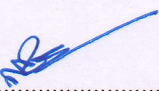
คณะกรรมการพิจารณาหลักสูตรได้ประชุมรับรอง และพิจารณาหลักสูตรแล้ว เมื่อวันที่ ...4...

มีนาคม พ.ศ. 2559

ลงชื่อ..... .....ประธานคณะกรรมการพิจารณาหลักสูตร

(นายสุชัย พงศ์พัฒนพานิชย์)

หัวหน้ากลุ่มงานพัฒนาฝีมือและศักยภาพแรงงาน

ลงชื่อ..... .....ผู้อนุมัติหลักสูตร

(นายสุชัย พงศ์พัฒนพานิชย์)

นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการพิเศษ รักษาราชการแทน

ผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค 7 อุบลราชธานี