

หลักสูตร ยกระดับฝีมือ

สาขา นักขายมืออาชีพยอดขายทวีคูณ

(Circulation Multiply Professional seller)

รหัสหลักสูตร : 34200172302 3 7

สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค 7 อุบลราชธานี

กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

1. วัตถุประสงค์:

- 1.1 เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถอธิบายเรื่องการปรับเข็มทิศและทัศนคติในงานขาย 5 ประการได้
- 1.2 เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถวางแผนการขายได้
- 1.3 เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกสามารถปฏิบัติตามกลยุทธ์การขายเชิงที่ปรึกษาและวิธีสร้างความประทับใจได้
- 1.4 เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถบอกหลักการของศิลปะการตอบคำถามหรือข้อโต้แย้งของลูกค้าได้
- 1.5 เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถบอกวิธี การใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอการขายได้
- 1.6 เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถบอกวิธี การปิดการขาย เมื่อลูกค้ามีความต้องการในการซื้อที่แตกต่างได้
- 1.7 เพื่อให้ผู้รับการฝึกปฏิบัติงานจริงได้อย่างถูกต้อง

2. ระยะเวลาการฝึก:

ผู้รับการฝึกจะได้รับการฝึกทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ รวมระยะเวลาฝึก 18 ชั่วโมง

3. คุณสมบัติของผู้เข้ารับการฝึก:

- 3.1 อายุ 18 ปีขึ้นไป
- 3.2 เป็นบุคลากรของสถานประกอบการ
- 3.3 สภาพร่างกายแข็งแรงไม่เป็นอุปสรรคต่อการฝึก
- 3.4 จบการศึกษาภาคบังคับจากสถานศึกษาของภาครัฐและเอกชน ขึ้นไป

4. วุฒิบัตร: วุฒิบัตรพัฒนาฝีมือแรงงาน หลักสูตรยกระดับฝีมือ สาขา นักขายมืออาชีพยอดขายทวีคูณ ผู้รับการฝึกที่ผ่านการประเมินผลและมีระยะเวลาฝึกไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของระยะเวลาฝึกทั้งหมดจึงจะมีสิทธิ์สอบวัดผล

5. หัวข้อวิชา:

รหัส	หัวข้อวิชา	ชั่วโมง	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
3424120101	การปรับเข็มทิศและทัศนคติในงานขาย 5 ประการ	1	-
3424120102	กลยุทธ์ลูกค้าเพื่อวางแผนการขาย	1	1
3424120103	กลยุทธ์การขายเชิงที่ปรึกษาและวิธีสร้างความประทับใจ	1	2
3424120104	ศิลปะการตอบคำถามหรือข้อโต้แย้งของลูกค้า	1	1

/รหัส...

รหัส	หัวข้อวิชา	ชั่วโมง	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
3424120105	การใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอการขาย	1	-
3424120106	การปิดการขาย เมื่อลูกค้ามีความต้องการในการซื้อที่แตกต่าง	1	1
3424120107	การโค้ชชิ่งในการปฏิบัติงานจริง	-	6
3424120108	การวัดและประเมินผล	1	-
รวม		7	11
		18	

6. เนื้อหาวิชา:

- 3424120101 **ปรับเข็มทิศและทัศนคติในงานขาย 5 ประการ** (1:0)
 ศึกษาเกี่ยวกับการทำความเข้าใจตนเอง เช่น อารมณ์ ความสามารถ ความถนัด และ ศึกษาเกี่ยวกับ องค์กรที่ผู้รับการฝึกทำงาน เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการ ในงานของตนเอง บอกข้อดี ข้อด้อยได้ ตลอดจนศึกษาเกี่ยวกับลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย และรู้จักคู่แข่ง
- 3424120102 **กลยุทธ์ลูกค้าเพื่อวางแผนการขาย** (1:1)
 ศึกษาเกี่ยวกับ Prospective Intelligence Check list ,อุปนิสัยที่แตกต่างตาม ภูมิศาสตร์,ประเภทของลูกค้าและขบวนการเข้าถึง,ความต้องการของลูกค้าใน Generation ที่แตกต่าง,ความต้องการของลูกค้าใน Function งานที่แตกต่างกัน
- 3424120103 **กลยุทธ์การขายเชิงที่ปรึกษาและวิธีสร้างความประทับใจ** (1:2)
 ศึกษาเกี่ยวกับ กฎการสร้างความน่าเชื่อถือเพื่อการขายเชิงที่ปรึกษา, ศิลปะการฟังเพื่อ การสร้างความสัมพันธ์และการขายเชิงที่ปรึกษา, ศิลปะการตั้งคำถามเพื่อการขายเชิงที่ปรึกษา
- 3424120104 **ศิลปะการตอบคำถามหรือข้อโต้แย้งของลูกค้า** (1:1)
 ศึกษาเกี่ยวกับศิลปะการโต้ตอบ การสร้างความเข้าใจตรงกัน การลดแรงปะทะในการ สื่อสาร การสื่อสารที่ตั้งจุดและมีพลัง
- 3424120105 **การใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอการขาย** (1:0)
 ศึกษาเกี่ยวกับการสร้างทักษะในการเสนอการขาย สร้างบรรยากาศ สร้างความสัมพันธ์ สร้างแรงกระตุ้นและแรงจูงใจในการนำเสนอที่น่าสนใจ และดึงดูดใจลูกค้า ทำกิจกรรมแบ่งกลุ่ม ให้สมาชิกกลุ่ม แต่ละคนแบ่งปันประสบการณ์ การขายที่มีความคิดสร้างสรรค์ จากนั้นเลือกตัวแทนกลุ่มละ 1 คน เพื่อนำเสนอ จากนั้นวิทยากรสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากประสบการณ์นั้น ๆ
- 3424120106 **การปิดการขาย เมื่อลูกค้ามีความต้องการในการซื้อที่แตกต่าง** (1:1)
 ศึกษาและทำกิจกรรม เพื่อ เสริมสร้างทักษะในการปิดการขาย ลูกค้าแต่ละประเภท
- 3424120107 **การโค้ชชิ่งในการปฏิบัติงานจริง** (0:6)
 /วิทยากร...

วิทยากรกำกับดูแลและให้คำแนะนำในการปฏิบัติงานจริงในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

- 1) การแนะนำสินค้า/บริการ
- 2) การให้คำปรึกษาลูกค้าและการสร้างความประทับใจ
- 3) ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอการขาย
- 4) การปิดการขายเมื่อลูกค้ามีความต้องการในการซื้อที่แตกต่าง
- 5) สรุปผลการปฏิบัติงานจริงพร้อมทั้งปัจจัยข้อควรปรับปรุงในการทำงาน

3424120108

การวัดและประเมินผล

(1:0)

ทำแบบทดสอบเพื่อประเมินความความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาการฝึกอบรม

ผู้จัดทำหลักสูตร

นายเมธินทร์ บุญประสม นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการ
นายคมศักดิ์ สิมานุรักษ์ วิทยากร

.....ผู้เสนอหลักสูตร

(นายเมธินทร์ บุญประสม)

นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการ

.....ผู้เห็นชอบหลักสูตร

(นายสมพงษ์ กมลจิตตรีวี)

หัวหน้ากลุ่มงานพัฒนาฝีมือและศักยภาพแรงงาน

ความเห็นของคณะกรรมการพิจารณาหลักสูตร

คณะกรรมการพิจารณาหลักสูตรได้ประชุมรับรอง และพิจารณาหลักสูตรแล้ว เมื่อวันที่ 8

ธันวาคม พ.ศ. 2558

.....ประธานคณะกรรมการพิจารณาหลักสูตร

(นายสมพงษ์ กมลจิตตรีวี)

หัวหน้ากลุ่มงานพัฒนาฝีมือและศักยภาพแรงงาน

.....ผู้อนุมัติหลักสูตร

(นายวิชัย ผิวสอาด)

ผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค 7 อุบลราชธานี