

หลักสูตร ยกระดับฝีมือ

สาขา นักขายมืออาชีพยอดขายทวีคูณ

(Multiply circulation Professional seller)

รหัสหลักสูตร : 3420017230449

สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค ๗ อุบลราชธานี

๑. วัตถุประสงค์:

- ๑.๑.๑ เพื่อให้ผู้รับการฝึกเกิดความเชื่อมั่นและศรัทธาในตนเอง และงานขาย ตลอดจนศรัทธาองค์กร
- ๑.๑.๒ เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้และทักษะในการแก้ปัญหาเกี่ยวกับกระบวนการซื้อและกระบวนการขายได้เป็นอย่างดี
- ๑.๑.๓ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความรู้ความเข้าใจ เกี่ยวกับความแตกต่างของลูกค้ำและความหลากหลายของลูกค้ำ และวิธีการเข้าถึงลูกค้ำในกลุ่มต่าง ๆ
- ๑.๑.๔ เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ และทักษะในการโน้มน้าวใจสร้างความสัมพันธ์ และการขายเชิงที่ปรึกษา
- ๑.๑.๕ เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีปฏิสัมพันธ์อันดีต่อทีมงานขายด้วยกัน
- ๑.๑.๖ เพื่อสร้างแรงบันดาลใจ และกำลังใจ แรงขับในการสร้างผลงาน สร้างรายได้จากการขายแบบก้าวกระโดด

๒. ระยะเวลาการฝึก:

ผู้รับการฝึกจะได้รับการฝึกทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ รวมระยะเวลาฝึก ๓๐ ชั่วโมง โดยสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค ๗ อุบลราชธานี และ บริษัท โสมฮับจำกัด หรือสถานประกอบกิจการด้านการขาย

๓. คุณสมบัติของผู้เข้ารับการฝึก:

- ๓.๑ เป็นบุคลากรของสถานประกอบกิจการ
- ๓.๒ อายุ ๑๘ ปีขึ้นไป
- ๓.๓ สภาพร่างกายแข็งแรงไม่เป็นอุปสรรคต่อการฝึก

๔. วุฒิบัตร:

ชื่อเต็ม: วุฒิบัตรพัฒนาฝีมือแรงงานหลักสูตร ยกระดับฝีมือ สาขา นักขายมืออาชีพยอดขายทวีคูณ
ผู้รับการฝึกที่ผ่านการประเมินผลและมีระยะเวลาฝึกไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ ของระยะเวลาฝึกทั้งหมดจะได้รับวุฒิบัตรร่วมโดยสถานประกอบกิจการที่ลงนามความร่วมมือกับ สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค ๗ อุบลราชธานี

๕. หัวข้อวิชา:

| รหัส | หัวข้อวิชา | ชั่วโมง | |
|------------|--|---------|---------|
| | | ทฤษฎี | ปฏิบัติ |
| ๓๔๒๔๑๒๐๑๐๑ | ปรับเข็มทิศและทัศนคติในงานขาย ๕ ประการ | ๒ | - |
| ๓๔๒๔๑๒๐๑๐๒ | กลยุทธ์ลูกค้ำเพื่อวางแผนการขาย | ๑ | ๑ |
| ๓๔๒๔๑๒๐๑๐๓ | กระบวนการขายและกระบวนการซื้อ | ๑ | - |
| ๓๔๒๔๑๒๐๑๐๔ | กลยุทธ์การขายเชิงที่ปรึกษาและวิธีสร้างความประทับใจ | ๑ | ๒ |
| ๓๔๒๔๑๒๐๑๐๕ | การวิเคราะห์ลูกค้ำและวิธีการเข้าถึง | - | ๒ |
| ๓๔๒๔๑๒๐๑๐๖ | การขายเชิงที่ปรึกษาและวิธีสร้างความประทับใจ | ๒ | ๓ |

| รหัส | หัวข้อวิชา | ชั่วโมง | |
|------------|--|---------|---------|
| | | ทฤษฎี | ปฏิบัติ |
| ๓๔๒๔๑๒๐๑๐๗ | ศิลปะการตอบคำถามหรือข้อโต้แย้งของลูกค้า | ๑ | ๓ |
| ๓๔๒๔๑๒๐๑๐๘ | การปิดการขาย เมื่อลูกค้ามีความต้องการในการซื้อที่แตกต่าง | ๑ | ๒ |
| ๓๔๒๔๑๒๐๑๐๙ | ศิลปะการฟังเพื่อเข้าถึงใจลูกค้าและการรับมือลูกค้า | ๑ | ๑ |
| ๓๔๒๔๑๒๐๑๑๐ | ยอดนักขายคิดและทำเพื่อความสำเร็จ | ๑ | - |
| ๓๔๒๔๑๒๐๑๑๑ | ลูกเล่นการใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอการขาย | ๑ | ๓ |
| ๓๔๒๔๑๒๐๑๑๒ | วัดและประเมินผล | ๑ | - |
| | รวม | ๑๓ | ๑๗ |
| | | ๓๐ | |

๖. เนื้อหาวิชา:

๓๔๒๔๑๒๐๑๐๑ ปรับเข้มทิศและทัศนคติในงานขาย ๕ ประการ (๒:๐)

ศึกษาเกี่ยวกับการทำความรู้จักตนเอง เช่น อารมณ์ ความสามารถ ความถนัด และ ศึกษาเกี่ยวกับ องค์กรที่ผู้รับการฝึกทำงาน เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการ ในงานของตนเอง บอกข้อดี ข้อด้อยได้ ตลอดจนศึกษาเกี่ยวกับลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย และรู้จักคู่แข่ง

๓๔๒๔๑๒๐๑๐๒ กลยุทธ์ลูกค้าเพื่อวางแผนการขาย (๑:๑)

ศึกษาเกี่ยวกับ Prospective Intelligence Check list ,อุปนิสัยที่แตกต่างตามภูมิศาสตร์, ประเภทของลูกค้าและขบวนการเข้าถึง,ความต้องการของลูกค้าใน Generation ที่แตกต่าง,ความต้องการของลูกค้าใน Function งานที่แตกต่างกัน

๓๔๒๔๑๒๐๑๐๓ กระบวนการขายและกระบวนการซื้อ (๑:๐)

ศึกษาเกี่ยวกับลำดับขั้นตอนในกระบวนการขายและกระบวนการซื้อ อุปสรรค ปัญหา ที่มักเกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอน

๓๔๒๔๑๒๐๑๐๔ กลยุทธ์การขายเชิงที่ปรึกษาและวิธีสร้างความประทับใจ (๑:๒)

ศึกษาเกี่ยวกับ กฎการสร้างความน่าเชื่อถือเพื่อการขายเชิงที่ปรึกษา, ศิลปะการฟังเพื่อการสร้างความสัมพันธ์และการขายเชิงที่ปรึกษา, ศิลปะการตั้งคำถามเพื่อการขายเชิงที่ปรึกษา

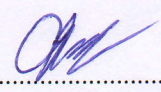
๓๔๒๔๑๒๐๑๐๕ การวิเคราะห์ลูกค้าและวิธีการเข้าถึง (๐:๒)

ทำกิจกรรม เกมการแข่งขันการวิเคราะห์ลูกค้าโดยให้ผู้เข้าอบรมวิเคราะห์ลูกค้าใน ลักษณะ, ภาษากายต่าง ๆ กัน ๑๐ แบบ วิจัยการให้ข้อมูลและความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพื่อการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า

๓๔๒๔๑๒๐๑๐๖ การขายเชิงที่ปรึกษาและวิธีสร้างความประทับใจ (๒:๓)

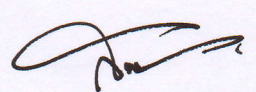
ศึกษาและทำกิจกรรมการตั้งคำถามเพื่อการเข้าถึงความต้องการของลูกค้า กิจกรรมการตั้งคำถามเพื่อการสร้างความมั่นคงของความสัมพันธ์ต่อลูกค้า กิจกรรมการตั้งคำถามเพื่อการขายเชิงที่ปรึกษา แบ่งกลุ่มการฝึกอบรม ระดมความคิดเห็นในแต่ละด้าน ของการตั้งคำถาม

- ๓๔๒๔๑๒๐๑๐๗ ศิลปะการตอบคำถามหรือข้อโต้แย้งของลูกค้า (๑:๓)
ศึกษาเกี่ยวกับศิลปะการโต้ตอบ การสร้างความเข้าใจตรงกัน การลดแรงปะทะในการสื่อสาร การสื่อสารที่ดึงดูดและมีพลัง
- ๓๔๒๔๑๒๐๑๐๘ การปิดการขาย เมื่อลูกค้ามีความต้องการในการซื้อที่แตกต่าง (๑:๒)
ศึกษาและทำกิจกรรม เพื่อ เสริมสร้างทักษะในการปิดการขาย ลูกค้าแต่ละประเภท
- ๓๔๒๔๑๒๐๑๐๙ ศิลปะการฟังเพื่อเข้าถึงใจลูกค้าและการรับมือลูกค้า (๑:๑)
ศึกษาขั้นตอนการฟังอย่างมีอาชีพ (Listen With Head and Heart) ศิลปะการฟังให้เข้าถึงใจลูกค้า แนวทางปฏิบัติเมื่อพบปัญหา
- ๓๔๒๔๑๒๐๑๑๐ ยอดนักขาย คิด และทำเพื่อความสำเร็จ (๑:๐)
ศึกษาเกี่ยวกับการจับสัญญาณการซื้อ ทำกิจกรรมเกมรายชื่อไม่มีวันหมด ทำอย่างไรให้ได้พบลูกค้า ยอดนักขายต้องสอบให้ผ่าน
- ๓๔๒๔๑๒๐๑๑๑ กลุ่เล่นการใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอการขาย (๑:๓)
ศึกษาเกี่ยวกับการสร้างทักษะในการเสนอการขาย สร้างบรรยากาศ สร้างความสัมพันธ์ สร้างแรงกระตุ้นและแรงจูงใจในการนำเสนอที่น่าสนใจ และดึงดูดใจลูกค้า ทำกิจกรรมแบ่งกลุ่ม ให้สมาชิกกลุ่มแต่ละคนแบ่งปันประสบการณ์ การขายที่มีความคิดสร้างสรรค์ จากนั้นเลือกตัวแทนกลุ่มละ ๑ คน เพื่อนำเสนอ จากนั้นวิทยากรสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากประสบการณ์นั้น ๆ
- ๓๔๒๔๑๒๐๑๑๓ วัดและประเมินผล (๑:๐)
ทำแบบทดสอบเพื่อประเมินความความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาการฝึกอบรม

ผู้จัดทำหลักสูตร.....

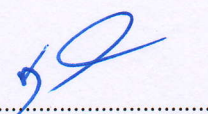
(นายเมธินทร์ บุญประสม)

นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการ

ผู้ตรวจสอบหลักสูตร.....

(นายสมพงษ์ กมลจิตรวี)

หัวหน้ากลุ่มงานพัฒนาฝีมือและศักยภาพแรงงาน

ผู้อนุมัติหลักสูตร.....

(นายสรรชัย ชอบพิมาย)

นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการพิเศษ รักษาการแทน

ผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค ๗ อุบลราชธานี