

หลักสูตรเพิ่มเทคนิคการขายด้วยจิตใต้สำนึก (Neuro-Selling)

หลักการและเหตุผล

งานขายเป็นสิ่งสำคัญของทุกบริษัทฯ องค์กร ทีมงาน อย่างขาดเสียไม่ได้ เพราะเป็นที่มาแห่งยอดขายและการทำกำไร ในอดีตถึงปัจจุบันมีเทคนิคการขายมากมาย พนักงานขายเองก็ต้องปรับตัวในการพัฒนาวิธีการ กระบวนการใหม่ เสมอมา แต่สำหรับในปัจจุบัน การตลาดที่มาแรง และใช้หลักการวิทยาศาสตร์เข้ามาเกี่ยวข้องคือ ด้านจิตวิทยา

นี่จึงเป็นหลักสูตรการขายยุคใหม่ !! ที่ผสมผสานศาสตร์ด้านสมอง (Neuro) เรื่องของจิตใต้สำนึก และการขายเข้าด้วยกัน จึงเกิดเป็น Neuro Selling เพื่อให้เกิดความเข้าใจ เข้าถึงทั้งตัวลูกค้าและนักขายเอง

โดยมุ่งเน้นเรื่องทักษะการขาย ตั้งแต่การวางแผนการขาย พัฒนากิจกรรมในทุก ๆ ด้าน เริ่มจาก Mind Set หรือทัศนคติของการเป็นยอดนักขาย การสร้างความต้องการให้กับลูกค้า การนำเสนอสินค้าโดยการสร้างคุณค่า การจัดการข้อโต้แย้ง เพื่อนำไปสู่การปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงการวิเคราะห์ผลหลังการขาย เพื่อนำไปสู่การพัฒนาการขายในครั้งต่อไป

วัตถุประสงค์

- เข้าใจว่า มากกว่านักขาย คือที่ปรึกษาการขาย
- เข้าใจหลักการขาย เหมือนไม่ได้ขาย
- เพื่อยกระดับจากนักขาย กลายเป็นที่ปรึกษาการขาย
- เพื่อเข้าใจตนเอง และลูกค้า ในงานขาย
- สร้างทางออกปัญหา เรื่องการตัดสินใจลูกค้า
- รับมือการปฏิเสธ สร้างความเชื่อมั่นว่าเราใกล้ความสำเร็จ
- เสริมสร้างความเข้าใจโลก การตัดสินใจของลูกค้า เมื่อนำเสนอ
- เพื่อสร้างความสุขของการเป็นยอดนักขาย อย่างยั่งยืน

กลุ่มเป้าหมาย

- พนักงานขายมือใหม่ และพนักงานทั่วไป
- พนักงานขายที่ต้องการพัฒนาศักยภาพด้านการขายเพื่อการนำไปสู่การขายอย่างมืออาชีพ
- บริษัทฯ หรือธุรกิจ ที่ต้องการพัฒนาพนักงาน

ระยะเวลาการอบรม

1 วัน / 6 ชั่วโมง 9.00 น. - 16.00 น.

กำหนดการและหัวข้อการอบรม*

เวลา	หัวข้อ	รายละเอียดโดยย่อ
9.00-9.10	Introduction	แนะนำหลักสูตร และโครงสร้างที่มาของเนื้อหา
9.10-9.40	การยอมรับ และมองเห็นปัญหา	บรรยายเพื่อให้ให้เกิดความเข้าใจตนเอง หน้าที่งานขาย อุปสรรคและแรงผลักดันของตนเอง
11.00-11.30	กระบวนการแก้ไขปัญหา ด้วยจิตใต้สำนึก	การปรับทัศนคติ แก้ไขปัญหาภายในใจที่ไร้แรงผลักดัน แรงจูงใจในการสร้างยอดขาย
11.30-12.00	วิธีเพิ่มยอดขาย ใน 1 เดือน	เทคนิคการเพิ่มยอดขายเบื้องต้น
12.00-13.00	พักกลางวัน	-
13.00-13.30	เทคนิคสะกดจิตปิดการขาย	เทคนิคเปิดใจลูกค้า ค้นใจลูกค้า เพื่อให้เปิดใจรับ หรือซื้อสินค้า
13.30-14.30	เทคนิคเร่งการตัดสินใจลูกค้า	กระบวนการสร้างแรงกระตุ้น แรงจูงใจ ในกรณีที่ลูกค้ายังไม่ตัดสินใจซื้อ หรือใช้บริการ
14.40-15.40	เทคนิคกลายกำแพงขายได้ทุกอย่าง	เทคนิคการกำจัดเงื่อนไข ทั้งลูกค้า และเงื่อนไขเล็ก ๆ ของพนักงานขายเอง
15.40-16.00	การท้าทาย ตั้งเป้าหมาย	การต่อ ยอดสู่ความก้าวหน้า ด้วยการวางแผน การเรียนรู้ที่จะท้าทายตัวเอง พัฒนาตัวเองสู่การขายที่เป็นเลิศ ต่อไป

*หลักสูตรอาจมีการเปลี่ยนแปลง เพื่อพัฒนาอยู่เสมอ และแทรกจังหวะผ่อนคลายสนุกสนานให้ไม่น่าเบื่อ

*มีพักเบรกตามเหมาะสม ปกติ 10.30, 14.30 น.

รูปแบบการอบรมสัมมนา

1. อบรมภายใน In-house Training
2. สถานที่ห้องประชุมมีเครื่องฉายสไลด์/Projector, ไมโครโฟน, เครื่องขยายเสียง
3. จัดโต๊ะคลาสรูม หรือ เียร์เตอร์ (Classroom / Theatre)
4. การบรรยาย 60 %
5. กิจกรรมกลุ่ม / ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 40%

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- ยกระดับพนักงานขาย
- เพิ่มเทคนิคใหม่ ๆ ในงานขาย
- ช่วยส่งเสริมทัศนคติเชิงบวกต่อพนักงานขาย
- ช่วยให้อาใจลูกค้าได้ง่ายขึ้น
- กระตุ้นพนักงานขายให้มีไฟ มีพลังสู่ความยั่งยืน

วิทยากร

[ครูพื้ณัฐ - ภาณพ ศิริณสาร](#) (กูประวัต)

วิมามสา ทรนนิ่ง

