

หลักสูตรเทคนิคการพูดสู่การนำเสนอการขายอย่างมืออาชีพ

หลักการและเหตุผล

การขาย อาจทำได้หลากหลายวิธี ขึ้นอยู่กับหมวดหมู่ ประเภท ของสินค้าหรือการบริการ การมีพนักงานขาย ย่อมช่วยให้โอกาส ปิดการขาย หรือตัดสินใจซื้อจากลูกค้ามีมากขึ้น ซึ่งในส่วนนี้เอง พนักงานขาย อาจจะเป็นพนักงานขายโดยตรงหรือไม่ก็ได้ พนักงานบริการลูกค้า, พนักงานส่วนให้ข้อมูลลูกค้า, ลูกค้าสัมพันธ์, ประชาสัมพันธ์ เหล่านี้ก็อาจมีส่วนหรือเป็นพนักงานขายทางอ้อมได้เช่นกัน โดยอย่างยิ่งถ้ามีทักษะ การพูด การนำเสนอที่ดี

การพูด หรือการนำเสนอ นั้น เป็นทักษะหนึ่งที่มีประโยชน์มากในหลากหลายสาขาอาชีพ แต่ในด้านงานขาย หรือส่งเสริมการขาย ย่อมต้องมีเทคนิคจำเพาะทางอยู่บ้าง เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจ และแน่นอน เพื่อนำไปสู่การปิดการขายได้อย่างมืออาชีพ

หลักสูตรนี้จึงออกแบบมาเพื่อพัฒนาทักษะการพูดและการนำเสนอ ให้กับพนักงานขาย หรือทีมงานส่วนที่เกี่ยวข้อง ให้มีศักยภาพส่งเสริมการขาย การตลาดให้ดียิ่งขึ้น เหมาะสมทั้ง ผู้ไม่มีพื้นฐาน และมีพื้นฐานบ้างแล้ว

วัตถุประสงค์

- เรียนรู้การสื่อสาร การนำเสนอที่ดี
- เรียนรู้ปรับใช้ เทคนิคการพูด การนำเสนอในงานขายได้
- นำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เรียนรู้เทคนิคการจัดการข้อโต้แย้งกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพิ่มโอกาสและความสามารถในการปิดการขาย
- เพิ่มความมั่นใจในงานขายให้กับพนักงานขาย

กลุ่มเป้าหมาย

- พนักงานขายที่ต้องการพัฒนาศักยภาพด้านการขายเพื่อนำไปสู่การขายอย่างมืออาชีพ
- พนักงานส่งเสริมการตลาด หรือส่วนเกี่ยวข้องงานขายให้มีทักษะที่ดีขึ้น
- บริษัทฯ หรือธุรกิจ ที่ต้องการพัฒนาพนักงาน

ระยะเวลาการอบรม

1 วัน / 6 ชั่วโมง 9.00 น. - 16.00 น.

กำหนดการและหัวข้อการอบรม*

เวลา	หัวข้อ	รายละเอียดโดยย่อ
9.00-10.00	Part 1: ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการพูด	บรรยาย เพื่อให้เกิดความเข้าใจในเรื่อง <ul style="list-style-type: none"> - ความสำคัญของการพูด - แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับการพูด - องค์ประกอบของการพูด - คุณสมบัติของผู้พูดที่ดี
10.00-11.00	Part 2: กระบวนการพัฒนาทักษะการพูดในงานขาย	บรรยายเพื่อให้เกิดความเข้าใจ เพื่อนำไปสู่การพูดอย่างเป็นขั้นตอน <ul style="list-style-type: none"> - การวิเคราะห์ผู้ฟังและโอกาส - หลักของการพูดที่ดี - หลักการใช้ถ้อยคำและภาษา
11.00-11.30	Part 2: กระบวนการพัฒนาทักษะการพูดในงานขาย	บรรยาย เพื่อให้เกิดความเข้าใจเรื่องการพูดที่นำไปสู่ความสำเร็จ กิจกรรมฝึกปฏิบัติเทคนิคการใช้น้ำเสียง
11.30-12.00	Q&A พร้อมสรุปเนื้อหาในช่วงเช้า	บรรยาย สรุป เพื่อทบทวนความเข้าใจ ช่วงเช้า
12.00-13.00	พักกลางวัน	-
13.00-13.30	เตรียมความพร้อม	ทบทวนความรู้ ทดสอบก่อนการอบรมช่วงบ่าย
13.30-14.30	Part 3: การพูดสู่การนำเสนอการขายแบบมืออาชีพ	บรรยาย เทคนิคการตั้งคำถามเพื่อนำไปสู่การขาย (COIN Technique) Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ เทคนิคการนำเสนอการขายในรูปแบบต่าง ๆ <ul style="list-style-type: none"> - เทคนิคการนำเสนอการขายด้วย Feature and Benefit - เทคนิคการนำเสนอด้วยการบอกจุดด้วย - เทคนิคการนำเสนอด้วยการเล่าเรื่อง
14.40-15.40	Part 4: การพูดเพื่อปิดการขาย	บรรยาย เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจในเรื่องการจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้า เพื่อนำไปสู่การปิดการขาย และ Workshop <ul style="list-style-type: none"> - เทคนิคและขั้นตอนการจัดการข้อโต้แย้ง - การปิดการขายด้วยการชี้แนะ
15.40-16.00	สรุป และ Q&A	ถาม-ตอบ ข้อสงสัย พร้อมสรุปสิ่งที่ได้รับจากการฟังบรรยาย

*หลักสูตรอาจมีการเปลี่ยนแปลง เพื่อพัฒนาอยู่เสมอ และแทรกจังหวะผ่อนคลายสนุกสนานให้ไม่น่าเบื่อ

*มีพักเบรกตามเหมาะสม ปกติ 10.30, 14.30 น.

รูปแบบการอบรมสัมมนา

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

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- พัฒนาศักยภาพ ให้มีทักษะด้านการสื่อสาร นำเสนอเพิ่มมากขึ้น
- พัฒนาศักยภาพส่งเสริมการขาย ให้ช่วยกระตุ้นการขายและการตลาดได้
- พัฒนาศักยภาพที่เกี่ยวข้อง ด้านการสื่อสาร การพูด และการนำเสนอ
- เพิ่มโอกาส เพิ่มยอดขาย สร้างฐานลูกค้าใหม่
- เพิ่มเทคนิคกลยุทธ์การขายใหม่ๆ

วิทยากร

[โค้ชฟ้าย - นันทวัน คงรัตน์](#) (กูรูประวัติ)