



## 4. หลักสูตร “ยอดนักขายมืออาชีพ”

### **Professional Salesman**

(หลักสูตร 1 วัน/ 6 ชั่วโมง)

#### **1. หลักการและเหตุผล**

การขายเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในการทำธุรกิจ เพราะเป็นกิจกรรมหลักที่ก่อให้เกิดรายได้ และมีคนจำนวนมากที่อยากทำงานด้านการขาย เพราะมองว่าเป็นอาชีพที่ได้รับค่าตอบแทนสูง สามารถทำผลงานได้ชัดเจนกว่าอาชีพอื่นๆ แต่พนักงานที่เข้ามาทำงานด้านการขายหลายคนไม่ประสบความสำเร็จในอาชีพนี้ เพราะขายได้น้อย ลูกค้าไม่เปิดใจรับฟังจนท้อใจ นำเสนอสินค้าและบริการแล้วลูกค้าไม่สนใจ ฯลฯ

ในความเป็นจริงแล้ว การทำอาชีพด้านการขาย หากองค์กรสามารถหาคนที่ใจรักงานด้านการขายได้แล้ว (ซึ่งหาคนที่รักงานด้านการขายจริงๆ ได้ไม่มากนัก จึงควรต้องรักษาคคนเหล่านี้ไว้ให้ได้) องค์กรควรต้องให้การฝึกอบรม-แนะนำ-ฝึกฝนให้พนักงานเหล่านั้นมีทักษะการขายที่ดี เพื่อส่งเสริมสนับสนุนให้เขาประสบความสำเร็จในอาชีพ เป็น “ยอดนักขายมืออาชีพ” เพราะหากงานขายประสบความสำเร็จนั้นหมายถึงธุรกิจขององค์กรประสบความสำเร็จไปด้วย

#### **2. เป้าหมายและวัตถุประสงค์ของหลักสูตร**

- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนามีทัศนคติเชิงบวกต่ออาชีพการขาย
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาารู้หลักการสำคัญที่จะทำให้อาชีพการขายประสบความสำเร็จ
- เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาารู้เทคนิค ขั้นตอน และวิธีการขายสินค้าและบริการให้ได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

#### **3. ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา** พนักงานขายทุกคน ทุกระดับในองค์กร

#### **4. เนื้อหาและกำหนดการสัมมนา**

09.00 – 10.30 / ระบบการค้าเสรีกับการแข่งขันทางการค้า  
/ เทคโนโลยีสมัยใหม่กับการค้าขาย  
/ “ยอดนักขาย (Professional Salesman)” อาชีพที่หลายคนอยากไปให้ถึง  
/ คุณสมบัติที่จำเป็นของ “ยอดนักขาย”

10.30 – 10.45 **Coffee Break**

10.45 – 12.00 / เทคนิคเตรียมตัวเองให้พร้อมก่อนเริ่มการขาย

- รู้จักตัวเอง
- รู้จักองค์กร
- รู้จักสินค้า
- รู้จักลูกค้า
- รู้จักคู่แข่ง



บริษัท บีพีไอที โฮลดิ้งส์ จำกัด - [www.bpit.co.th](http://www.bpit.co.th)

สำนักงานใหญ่ (กรุงเทพฯ) โทร (02) 434 3195-7, (02) 434 7335-7 แฟกซ์ (02) 435 - 6469

สาขาพัทยา โทร (087) 080 9101 สาขาชลบุรี (อมตะนคร) โทร (098) 978 7178



12.00 – 13.00 **พักรับประทานอาหารกลางวัน**

13.00 – 14.30 / รู้จักยอดนักขายอันดับ 1 ของโลก

/ เคล็ดลับไม่ลับ 3 ประการ ที่ยอดนักขายอันดับ 1 ของโลกใช้ในการขายสินค้า /

/ เทคนิค 7 อย่าง ที่ต้องปฏิบัติอย่างเคร่งครัดและต่อเนื่อง เพื่อเป็นยอดนักขาย

- อย่าพูดจนลืมนิ่งในสิ่งที่ลูกค้าอยากจะได้
- พูดภาษาเดียวกับลูกค้า
- จำลูกค้าให้ได้ทั้งหมด
- มีคำพูดและรอยยิ้มที่อัมเมอให้ลูกค้าอยู่เสมอ

14.30 – 14.45 **Coffee Break**

14.45 – 16.00 / เทคนิค 7 อย่าง ที่ต้องปฏิบัติอย่างเคร่งครัดและต่อเนื่อง เพื่อเป็นยอดนักขาย (ต่อ)

- ทำเรื่องต่างๆ ให้มากกว่าที่ Salesman คนอื่นทำ
- พูดแต่ความจริงกับลูกค้าและทุกๆ คน
- รักษาความลับสัญญาอย่างยิ่งยวด (หากทำไม่ได้ให้รับบอก)

/ ประเมินศักยภาพตนเองเพื่อเป็น “ยอดนักขาย”

/ ถาม-ตอบข้อสงสัย

**5. วิทยากร อ. รุ่งนิกร สวมงคล** \*\*คูประวัติวิทยากร ตามเอกสารแนบ