



Professional Sales Consultant

วัตถุประสงค์:

เสริมสร้างทัศนคติที่ถูกต้อง เพื่อขัดเกลาและเติมเต็มศักยภาพของนักขายเชิงที่ปรึกษามืออาชีพ (Professional Sales Consultant) ที่ประสบความสำเร็จในการเพิ่มยอดขายอย่างต่อเนื่อง และสามารถนำความรู้ไปปรับใช้ในการทำงานได้จริง

หัวข้ออบรม:

- ความหมาย ความสำคัญ และองค์ประกอบของการขายเชิงที่ปรึกษา
- กรอบแนวคิด ทัศนคติ การแสดงออก บุคลิกภาพและมารยาทนักขายเชิงที่ปรึกษามืออาชีพ
- รู้จักและเข้าใจความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า 4 ประเภท
- เทคนิคการสร้างมูลค่าเพิ่มด้านคุณลักษณะ (Feature) และคุณประโยชน์ (Benefits) ของสินค้าบริการเพื่อการขายเชิงที่ปรึกษาให้สอดคล้องกับความต้องการภายในของลูกค้าทั้ง 4 ประเภท
- กระบวนการขายและนำเสนอเชิงที่ปรึกษาเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและความเชื่อมั่น
 - การฟังอย่างตั้งใจ และตระหนักรู้
 - การใช้คำถามเพื่อตรวจสอบความต้องการและความคาดหวัง
 - การทวนความคาดหวังเพื่อสร้างความต้องการ
 - ขั้นตอนการนำเสนอการขาย
 - เทคนิคการแก้ไขปัญหาและข้อโต้แย้งอย่างสร้างสรรค์
 - การติดตามประเมินผลหลังการขาย

แนวทางการสัมมนา:

ใช้กระบวนการเรียนรู้เฉพาะสำหรับผู้ใหญ่ในวัยทำงาน (Adult Learning) ผ่านการถ่ายทอดความรู้โดยวิทยากรผ่านสื่อการเรียนรู้ กิจกรรมกลุ่ม การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ (Experiential Learning) การทำกิจกรรมเชิงรุก (Active Learning) การเรียนรู้ผ่านผัสสะทั้ง 5 (Sensation Learning) การฝึกปฏิบัติจากสถานการณ์สมมติที่ก่อให้เกิดการเรียนรู้ เพื่อการปรับเปลี่ยนมโนทัศน์ (Transformative Learning) ที่นำไปสู่การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมที่ปรารถนา





เกี่ยวกับ วิทยากร: ดร. พงษ์สิรี รัตนกาฬ

การศึกษา :

- ปริญญาเอก : ภาควิชานโยบายการจัดการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาโท : ภาควิชาการศึกษาออกโรงเรียน คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาตรี : ภาควิชาการศึกษาออกโรงเรียน คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ประกาศนียบัตร : หลักสูตรวาทวิทยา มอร์เอร์นวัลเลย์ คอลเลจ ชิคาโก รัฐอิลลินอยส์



ประสบการณ์ทำงาน :

- ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาบุคลากร บริษัทโทรคมนาคมและการสื่อสารชั้นนำของประเทศไทย
- โครงการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
- โครงการเสริมสร้างกลยุทธ์พัฒนาผู้ประกอบการยางพารา สำนักบริหารยุทธศาสตร์ กลุ่มจังหวัดภาคใต้ฝั่งอันดามัน
- หัวหน้าฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล บริษัท คิงเพาเวอร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรม บริษัท รอยัล เรนโบว์ (ประเทศไทย) จำกัด
- หัวหน้างานฝ่ายการตลาดศูนย์อบรมทางไกล และ Project Supervisor ส่วนงานที่ปรึกษาเพื่อพัฒนาธุรกิจ สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- ผู้แต่งหนังสือสำหรับผู้ประกอบการ SMEs เรื่องต้องเป็นเจ้าก่อนเป็นเถาถ่าน
- ครูอาสาสมัครโครงการสอนภาษาและวัฒนธรรมไทยในสหรัฐอเมริกา คณะครุศาสตร์ จุฬาฯ
- พิธีกรรายการและผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด รายการตรุษนี้ปี 2537 – 2541 ทางททบ.5
- ผู้ดำเนินรายการตะลอนทัวร์ครอบครัวไทย สถานีวิทยุแห่งประเทศไทย FM 105 MZ

ผลงานการเป็นที่ปรึกษาบางส่วน :

- True Corporation:
 - Direct Sales Academy
 - HRD Project for Change Management
 - Smart By true
 - IT Friends
 - Leadership Development Program
 - Innovation Award
 - Knowledge Management
 - Creative Service and Quality Assurance

