



การพัฒนาทักษะการขายเชิงรุก (Proactive Selling)

หลักการและเหตุผล:

พนักงานขายถือเป็นปัจจัยสำคัญของการสร้างรายได้หลัก และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน หลักสูตรนี้จึงออกแบบมาเพื่อพัฒนาศักยภาพ และเสริมเชี่ยวชาญที่เป็นเครื่องมือในการทำงานของพนักงานให้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงในการดำเนินธุรกิจ และความต้องการของผู้บริโภคและลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปตามความเจริญทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

วัตถุประสงค์:

1. ปลูกฝังเจตคติด้านบวก ความเชื่อมั่น ความรัก ความศรัทธา และความภาคภูมิใจในวิชาชีพในฐานะพนักงาน ขายผู้ให้บริการ ซึ่งเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่าขององค์กร ที่มีส่วนสำคัญในการสร้างภาพลักษณ์ (Image) และการรับรู้ที่ดีต่อตราสัญลักษณ์สินค้า (Brand) ซึ่งก่อให้เกิดเป็นความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction) และส่งผลต่อการสร้างผลกำไร (Income & Profit) และความได้เปรียบในการแข่งขัน
2. ส่งเสริมความรู้ ความเข้าใจ และแนวทางการปรับปรุงความสามารถด้านการขาย และการให้บริการ เพื่อการสร้างและรักษาลูกค้าที่สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในโลกยุคโลกาภิวัตน์ และการเปิดประตูสู่เศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เรียนรู้เพื่อสร้างเป้าหมายในการทำงานด้วยความเชื่อมั่น เชื่อใจ และช่วยกันพัฒนาคุณภาพการทำงาน และ เสริมสร้างคุณค่าในการส่งมอบบริการที่สามารถตอบสนองความคาดหวังของลูกค้า ที่ส่งผลต่อการเติบโตอย่าง มั่นคงของตนเองและองค์กรอย่างยั่งยืน

หัวข้ออบรม:

- รู้ทัน
 - เรียนรู้ผลกระทบโลกาภิวัตน์ (Globalization Economy) การเข้าสู่เศรษฐกิจอาเซียน (AEC) การเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรม ความคาดหวังของผู้บริโภค เพื่อเตรียมความพร้อมและปรับตัวอย่างเท่าทัน





- **รู้ทำ**
 - กลยุทธ์การวางแผนชีวิตพิชิตความสำเร็จ ด้วยทัศนคติด้านบวก การทำงานเชิงรุก มีพลัง มีเป้าหมายชีวิตเพื่อสร้างความสำเร็จที่ชัดเจน
 - เทคนิคการวางแผนการขาย และการวางแผนการทำงานเพื่อบริหารเวลาเพื่อสร้างความสำเร็จที่มีประสิทธิภาพและ วัตถุประสงค์ชัดเจน
 - การให้ความสำคัญต่อการมีวินัยในการใช้ชีวิต และการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ การตรงต่อเวลาในการแข่งขัน – เลิกงาน/ การพัก ฯลฯ ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นพื้นฐานของการสร้างความสำเร็จที่ยั่งยืน
- **รู้ใจ**
 - รักและเข้าใจสินค้าอย่างแท้จริง เพื่อคาดการณ์ความต้องการ พัฒนาเทคนิคการนำเสนอ การขายให้ตรง หรือเกินความคาดหวัง และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ถูกต้องรวดเร็ว
 - ขั้นตอนการนำเสนอขายในสไลด์ที่ลูกค้าอยากซื้อด้วย code 3 2 1
 1. ถามแบบไหนให้โดนใจ (การค้นหาความต้องการของลูกค้า)
 2. แนะนำอย่างไรให้ได้ยอด (กลยุทธ์การสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าด้วยมุมมองและภาษาเชิงบวก: Benefits & Feature)
 3. เทคนิคการขายในสไลด์ ใจเขาใจเรา “ รู้ก่อน ชนะก่อน ”

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 มอร์เรนวาลเลย์ 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

