

Waiwit F.
HUMAN DEVELOPMENT EXPERT



SALES TO BE THE CHAMPION

จุดประกาย ... นักขายมืออาชีพ

Conduct By:
Mr. Waiwit (White)

ติดตามผลงานได้ที่



สนใจติดต่อ

 064 614 4652 (Knot)

 Servicepro.th@gmail.com

 www.Mrwaiwit.com



Sales to be the Champion

จุดประกาย ... นักขายมืออาชีพ

หลักการและเหตุผล

การแข่งขันที่รุนแรงเฉกเช่นปัจจุบัน การขายในภาวะการณ์ใช้เงินเป็นเรื่องต้องคิดหนัก สินค้ามีให้เลือก ให้เปรียบเทียบมากมาย อีกทั้งพฤติกรรมลูกค้าที่ชอบสินค้าด้วยอารมณ์ ความรู้สึก ทำให้ ใครก็ตามที่ใช้แนวการขายเหมือนเดิมๆ ลำบากแน่นอน!! แต่ผู้ที่จะประสบความสำเร็จในงานขายได้นั้นต้องสามารถตีโจทย์ หรือ คิดวิเคราะห์ได้อย่างรวดเร็วแล้วเฉียบพลัน ขายอย่างแตกต่าง ตรงใจและตรงประเด็น รวดเร็ว มีชั้นเชิง มีมาตรฐานนักขาย พร้อมทั้งจะปรับตัวตามสถานการณ์ และลูกค้าแต่ละประเภท

หลักสูตรนี้ ออกแบบขึ้นมาเพื่อสร้างแรงบันดาลใจ สร้างกำลังใจ มอบแนวทางในการพัฒนาตนเอง เคล็ดลับในการเอาชนะใจลูกค้า สร้างทัศนคติเชิงบวกให้แก่นักขาย เพื่อให้การขายทุกท่านสามารถนำกลับไปพัฒนา ยกระดับพนักงานขาย ให้กลายเป็น นักขายมืออาชีพ สร้างความเจริญรุ่งโรจน์แก่ตนเอง และองค์กรต่อไป

Wainit J.

หัวข้ออบรม

Module 1: จุดประกายทัศนคติเชิงบวก สู่ความสำเร็จในการขาย

- ปลุกพลังแห่งความคิดเชิงบวก
- จุดไฟแห่งนักขาย ด้วยการสร้างทัศนคติเชิงบวก
- ทัศนคติแห่งความสำเร็จ ในการขาย
- การสร้างแรงบันดาลใจ สู่การเป็นนักขายมือทอง
- กฎต้นเหตุ และ ผลลัพธ์

Module 2: ต้นเหตุเหตุความสำเร็จในการขาย

- ความแตกต่างระหว่าง นักขายที่สำเร็จ Vs. ล้มเหลว
- กฎแห่งการขาย
- บทบาทและหน้าที่ของนักขาย
- สมการแห่งความสำเร็จในการขาย

หัวข้ออบรม

Module 3 : แนวทางสู่ความสำเร็จในการขาย

- แนวทางสู่ความสำเร็จในการขาย
- การวางเป้าหมาย วางเส้นทางสู่ความสำเร็จในการขาย
- การเข้าใจและเปิดใจลูกค้า
- การอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าให้เป็น
- การรับมือลูกค้าแต่ละประเภท
- เทคนิคในการปิดการขาย

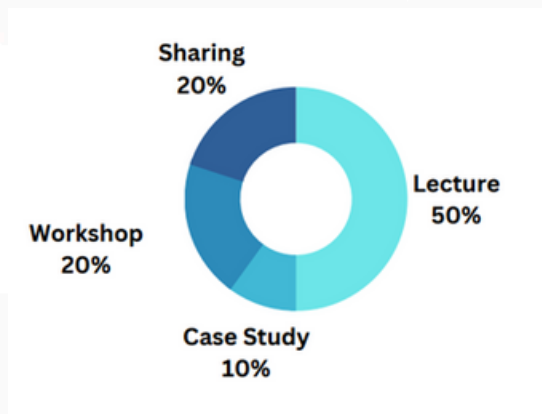
Workshop :การวางแผนการขายอย่างเหนือชั้น

- การสร้างมนต์สะกดให้ลูกค้าคล้อยตาม
- บุคลิกภาพและการสื่อสารสร้างความประทับใจในการขาย
- 10 Step สู่การปิดการขาย
- สรุป คำถาม คำตอบ

แนวทางอบรม

ผมได้เน้นการสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นผมจึงได้ออกแบบการฝึกอบรมให้มีองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม โต้ตอบกันอยู่ตลอดเวลา

ผมจึงสามารถให้ความมั่นใจแก่ท่านได้ ว่าผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วยสาระ ความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการฝึกอบรม



ผลลัพธ์ที่ได้

- สร้างบรรยากาศ แห่งการเรียนรู้ มีความสุขในการเรียนรู้ กล้าแสดงความคิดเห็น
- สร้างทัศนคติเชิงบวกแก่ผู้เข้าอบรม
- สร้างการมีส่วนร่วม ผู้เรียนกล้าตอบคำถาม และ แสดงความคิดเห็น
- สร้างพลังบวก และ ทัศนคติเชิงบวกในการทำงาน เพื่อเปิดใจ นำความรู้ไปปฏิบัติ
- เกิดความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของนักขาย
- เข้าใจเทคนิคการปรับบุคลิกภาพและการสื่อสารสร้างความประทับใจในการขาย

เกี่ยวกับ วิทยากร

อ.ไววิทย์ แสงอสังการ หรืออีกชื่อหนึ่งที่ผู้เข้าอบรมมักเรียกอย่างคุ้นเคยว่า อ.ไวท์ เป็นหนึ่งในผู้มีความสามารถในการสรรค์สร้างการฝึกอบรมสัมมนา ให้เป็นเรื่องสนุก ให้ผู้เข้าอบรมเปี่ยมด้วยความสุข กำลังใจ แรงบันดาลใจ ซึ่งเป็นจุดกำเนิดแห่งการเรียนรู้ และพัฒนาตลอดชีวิต

อ.ไวท์ คร่ำหวอดอยู่ในวงการวิทยากร และนักพัฒนาบุคคล มากกว่า 20 ปี และเป็นวิทยากรที่ได้ถูกรับเชิญให้ไปบรรยายกับองค์กรชั้นนำทั่วประเทศมาแล้วมากกว่า 1,000 บริษัท สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.MrWaiwit.com

- วิทยากรรับเชิญหลายสถาบัน
- MD บ. Service Professional
- Co-Founder : Connect ED
- Co-Founder : Cost Innovation
- อดีตผู้บริหาร บ. Federal Express (FedEx)
- อดีตผู้บริหาร บมจ. AIS
- อดีตผู้บริหาร บ. Chevalier
- อดีตวิศวกรดาวเทียม บมจ. ดาวเทียมไทยคม

Waiwit F.

อ.ไววิทย์ แสงอสังการ (ไวท์)

