

จุดประกายบุคลิกภาพและการสื่อสาร สู่ความเป็นมืออาชีพ

Powerful Personality & Communication for Professional

📌 หลักการและเหตุผล

ในภาวะการแข่งขันทางการตลาดและการขายที่สูงเช่นปัจจุบันทักษะและความสามารถในการขายแต่เพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอที่จะทำให้คุณ...ในฐานะนักขาย...สามารถผูกใจลูกค้าไว้กับสินค้าหรือกับตัวคุณเองได้ยาวนาน อย่างแน่นอน นั่นก็เพราะ การซื้อขายในยุคปัจจุบันนี้ ย่อมต้องอาศัยสายสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย จึงจะทำให้เกิดการยอมรับ ไว้วางใจ รวมถึงความปรารถนาติดต่อกัน ซึ่งจะส่งผลให้การซื้อขายนั้นคงอยู่ต่อเนื่องตลอดไปได้ นอกเหนือจากเทคนิครวมถึงวิทยายุทธนานาประการสำหรับการขายที่คุณต้องเติมเต็มอยู่เสมอแล้วนั้น เทคนิคการทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และพึงพอใจในการบริการที่เหนือความคาดหมายก็เป็นอีกหนึ่งเทคนิคที่คุณไม่ควรปล่อยเลยไป

หลักสูตรนี้จะช่วยให้คุณเรียนรู้ "แนวทางในการสร้างความประทับใจต่อลูกค้า ต่อผู้ที่ต้องประสานงาน หรือแม้กระทั่งต่อเพื่อนร่วมงาน" รวมถึง "แนวทางในการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสารของตนเอง" ซึ่งเป็นกุญแจดอกสำคัญที่จะนำคุณไปสู่ความสำเร็จในงานขายตามที่ตั้งเป้าเอาไว้ เมื่อผ่านหลักสูตรนี้ไปแล้ว...คุณจะเชื่อมั่นได้เลยว่า... คุณก็จะสามารถทำงานได้อย่างเยี่ยมด้วยประสิทธิภาพ และสามารถสร้าง "รอยยิ้มแห่งความประทับใจ" ให้เกิดขึ้นกับผู้คนรอบข้างได้อย่างที่คุณคิดไม่ถึงมาก่อนแน่นอน

📌 เนื้อหา

- ความสำคัญของบุคลิกภาพ
 - บุคลิกภาพ คือ ภาพลักษณ์ของเรา และเราเองเป็นภาพลักษณ์ขององค์กร
- "ใจบริการ" จุดเริ่มต้นของความประทับใจ
- แนวทางการสร้างการบริการเชิงรุกด้วยบุคลิกภาพและการสื่อสาร
- แนวทางในการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสารของตนเอง
 - การวางตัว
 - การแต่งกาย
 - การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
 - การดูแลสุขภาพของตนเอง
 - อารมณ์และความรู้สึกที่แสดงออก
 - ความเชื่อมั่นในตนเอง
- เคล็ดลับในการสร้างความประทับใจในการขายด้วยบุคลิกภาพและการสื่อสาร
- การสร้างทัศนคติเชิงบวก...แนวทางสู่บุคลิกภาพและการสื่อสารที่สมบูรณ์แบบ
- แนวทางในการตั้งเป้าหมายในการพัฒนาตนเอง

📌 ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- สร้างบรรยากาศ แห่งการเรียนรู้ มีความสนุกสนาน เป็นกันเอง กล้าแสดงความคิดเห็น กล้าแสดงออก
- สร้างทัศนคติเชิงบวกแก่ผู้เข้าอบรม
- กระตุ้นให้พนักงานตอบคำถาม และ แสดงความคิดเห็น
- สอดแทรกบทเรียนการทำงานเป็นทีม มีความสามัคคี ร่วมมือร่วมใจ เพื่อไปให้ถึงเป้าหมาย
- สอดแทรกบทเรียนของการให้บริการ
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีของผู้เข้าอบรม

แนวทางการสัมมนา

การสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นการฝึกอบรมจึงมีองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม ได้ต่อบกกันอยู่ตลอดเวลา ผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วย สาระ ความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการ ฝึกอบรม

วิทยากร

อาจารย์ไวยวิทย์ แสงอสังการ