

หลักสูตร การนำเสนออย่างมืออาชีพและการขายเชิงที่ปรึกษา (Presentation Pro & Consultative Selling)

📌 หลักการและเหตุผล

บนโลกที่ถูกรุกหลายท่าน เรียกว่าโลกที่ไหลลื่น (โลกที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว และตลอดเวลา) หรือถูกรุกอีกหลายท่าน เรียก โลกที่แบบราบ เต็มไปด้วยกระแสของการเปลี่ยนแปลง การพัฒนา และแน่นอนที่สุดคือการต่อสู้แข่งขันกันในเชิงธุรกิจในรูปแบบแตกต่างหลากหลาย คนทำงานทุกท่านที่ต้องติดต่อสื่อสารทำธุรกิจในประเทศ หรือระดับสากล คงหลีกเลี่ยงไม่พ้นการติดต่อ การสื่อสาร การนำเสนอ และการขายสินค้า หรือบริการ ซึ่งต้องมี กระบวนการของการให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องในตัวสินค้า สร้างสรรค์และนำเสนอในมุมมองที่จำเป็นต่อการตัดสินใจของลูกค้า อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจโดยการสร้างฐานลูกค้าระยะยาวอย่างมั่นคง และสร้างยอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต พร้อมไปด้วยศักยภาพที่จะนำพาองค์กรสู่ความรุ่งโรจน์ในโลกใบใหม่

วิทยากรจึงได้พัฒนาหลักสูตร Presentation Pro & Consultative Selling การนำเสนออย่างมืออาชีพและการขายเชิงที่ปรึกษาพัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมสามารถนำเสนอ และให้ข้อมูลเชิงที่ปรึกษาอย่างมืออาชีพในงานขาย เพื่อให้มีจิตใจรักงานขาย กระตือรือร้นกับงานขาย มีศิลปะการพูด การนำเสนอ การสื่อสารและมีบุคลิกภาพเพื่องานขายเชิงที่ปรึกษาอย่างมืออาชีพ ซึ่งเป็นกุญแจสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลขององค์กรธุรกิจในยุคใหม่

📌 วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในหลักการนำเสนออย่างมืออาชีพ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคและวิธีการนำเสนอสินค้าหรือบริการต่อลูกค้า ผู้บังคับบัญชา และผู้บริหารระดับสูง อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมรู้หลักการเตรียมสไลด์ (Power Point) รวมถึงสื่อต่างๆเพื่อสื่อสารในองค์กร และสื่อสารถึงลูกค้านอกองค์กร ฯลฯ อย่างมืออาชีพ
- เพื่อเพิ่มทักษะในพูดในที่ชุมชน ในการนำเสนองานที่ได้เตรียมการไว้ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อเสริมสร้างทักษะในการใช้กระบวนการขายแบบผู้ให้คำปรึกษา (consultative selling) ได้เป็นอย่างดี

📌 เนื้อหา

DAY I

1. กรณีศึกษาผู้ประสบความสำเร็จในการนำเสนอสินค้า ความคิด (Idea) และในงานขายระดับโลก
วัตถุประสงค์ในการบรรยาย
 - เพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจ และเป็นแรงบันดาลใจ ในทักษะการนำเสนอที่ยอดเยี่ยม ที่สามารถเสนอความคิด นวัตกรรม รวมถึงสิ่งใหม่ๆ ที่ทำให้วิถีการใช้ชีวิตของผู้คนดีขึ้น และคุณสมบัติต่างๆ ที่พึงมีสำหรับการก้าวสู่การเป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จ ทั้งของต่างประเทศและในประเทศไทย
2. กิจกรรม นำค้นหาในสไลด์ของคุณ
วัตถุประสงค์ของกิจกรรม
 - เพื่อนำเสนอรูปแบบการจัดอบรมของตนเอง
 - เพื่อวิเคราะห์แบบอย่าง (Role Model) ของคุณเพื่อมาปรับใช้ในการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสาร
3. เทคนิคการขายแบบผู้ให้คำปรึกษา (consultative selling) กระบวนการขายและกระบวนการซื้อ
 - เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการขายแบบผู้ให้คำปรึกษา ลำดับ ขั้นตอน ในกระบวนการเสนอขายและกระบวนการซื้อ
 - เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบถึงอุปสรรค ปัญหา ที่มักเกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอน และวิธีการจัดการกับสิ่งที่เกิดขึ้น

4. บุคลิกภาพที่เหมาะสมในการพูดต่อหน้าคนหมู่มาก เช่น การแต่งกาย การยืน การเดิน การใช้ไม้ค้ำเท้าแห่งของมือที่ดี
 - วัตถุประสงค์ในการบรรยาย
 - เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและสามารถนำมาใช้ในการปฏิบัติจริง
 - เพื่อให้ผู้เข้าอบรมฝึกฝนให้มีบุคลิกที่ดีในการพูด
 - กิจกรรม ค้นพบจุดเด่นในบุคลิกของตนเอง
 - การทำแบบประเมินบุคลิกภาพ เพื่อการพูด และการพัฒนาตนเอง
5. การวางโครงเรื่องในการพูด การเรียงลำดับขั้นตอน เพื่อให้น่าสนใจ จูงใจ และได้ผลตามวัตถุประสงค์
 - วัตถุประสงค์ในการบรรยาย
 - เพื่อให้เข้าใจ และฝึกทักษะให้สามารถวางแผนเขียนโครงเรื่องในการพูด การเรียงลำดับขั้นตอนเพื่อให้ที่น่าสนใจ จูงใจ และได้ผลตามวัตถุประสงค์
 - กิจกรรม ฝึกกลุ่มละสาม ในเรื่องที่จะใช้ในงาน
6. ทักษะในการโน้มน้าวและเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าแบบนักให้คำปรึกษา
 - ทักษะการใช้คำพูด น้ำเสียง และภาษากายในการโน้มน้าวและเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า
7. หลักการใช้ภาษากาย การใช้สายตาที่ดี ในการพูด เทคนิคการครองเวที
 - วัตถุประสงค์ในการบรรยาย:
 - เพื่อให้มีภาษากายที่ถูกต้องเหมาะสม และมีการใช้สายตาที่ดีเพื่อจูงใจผู้ฟัง
 - เพื่อให้มีความสามารถในการครองเวทีลดความประหม่า ด้วยการใช้ภาษากาย และการ สบสายตากับผู้ฟังกิจกรรม เล่าเรื่องโดนใจ
8. เทคนิคการออกแบบการนำเสนอ การออกแบบสไลด์ Presentation รวมถึงเตรียมอุปกรณ์ และสื่อต่างๆในการนำเสนอได้อย่างมืออาชีพ
 - ฝึกปฏิบัติการออกแบบสไลด์ Presentation อย่างมืออาชีพ การทำสไลด์ Presentation Art ศาสตร์และศิลป์ของการเตรียมสไลด์ที่น่าดึงดูดใจ และตรงประเด็น

DAY II

9. ทบทวนจากวันที่ 1 โดยผู้เรียนทำการจัดลำดับผู้นำเสนอ นำสไลด์ที่เตรียมมาทบทวน รายละเอียดและโครงสร้างการนำเสนอแบบการให้คำปรึกษา การนำเสนอแนวคิดสร้างสรรค์ให้กับลูกค้า (Ideas) อย่างมืออาชีพ
 - เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทบทวนและฝึกฝนทักษะเพิ่มเติม ในการนำเสนอ เทคนิคการใช้ น้ำเสียง และภาษากาย เพื่อก้าวสู่การนำเสนออย่างมืออาชีพในงานขายเชิงที่ปรึกษา ทั้งแนวคิดสร้างสรรค์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างตรงจุด
10. เทคนิคการปิดการขายการตอบข้อโต้แย้งของลูกค้า การรับมือกับการเจรจาต่อรองเทคนิคการตอบคำถามของลูกค้า หรือผู้ฟัง พัฒนาการนำเสนอ พร้อมให้แหล่งข้อมูลค้นคว้าเพิ่มเติม
 - กิจกรรม การแสดงบทบาทสมมติในการขาย เพื่อทบทวนกระบวนการต่าง ๆ ที่ได้เรียนรู้ไป และฝึกการเจรจาต่อรอง เพื่อให้ได้ข้อตกลงแบบ ชนะ-ชนะ (WIN-WIN)
11. กิจกรรม "บุคลิกภาพต้องตา-นำเสนอโดนใจ" เพื่อฝึกปฏิบัติ
 - วัตถุประสงค์ของกิจกรรม
 - เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมฝึกปฏิบัติการนำเสนอโดยใช้ ภาษาพูด และบุคลิกภาพ รวมถึงสไลด์ และสื่ออื่นๆ เพื่อการนำเสนอความคิดหรือ ข้อมูลให้ผู้ฟังเพื่อโน้มน้าวจูงใจให้ เข้าใจ เชื่อถือ และลงมือทำในเรื่องที่ตนเสนอ
12. เทคนิคสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ฟัง เทคนิคการฟัง (Listening Technique) และการตอบคำถาม
 - วัตถุประสงค์ในการบรรยาย
 - เพื่อการพัฒนาทักษะการฟังและการสร้างการมีส่วนร่วม โดยรวมให้เป็นสไตล์ของตนเองที่โดดเด่นและประทับใจ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ของเราและ ภาพลักษณ์ขององค์กร
13. จิตวิทยาการบริหารตนเองของนักขาย และหนทางสู่ความสำเร็จของยอดนักขายเชิงที่ปรึกษา
 - วัตถุประสงค์ในการบรรยาย
 - เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมมีแรงบันดาลใจ สามารถวางแผนไปสร้างผลงานขายเพื่อก้าวสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายของตนเองและองค์กร
14. ถาม-ตอบ ข้อสงสัยของผู้เข้ารับการฝึกอบรม และแนวทางการพัฒนาต่อไป

วิทยากร

อาจารย์กิตติศักดิ์ วิวัฒน์ธนวงศ์

รูปแบบการฝึกอบรม

การฝึกอบรมมีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความเข้าใจได้โดยง่าย เพลิดเพลิน โดยมีความลึกซึ้งเพื่อให้ผู้เข้าอบรม เข้าใจ ยอมรับ และนำไปปฏิบัติตาม อีกทั้งตรงตามเป้าหมายที่ทางองค์กรได้กำหนดไว้

1. การบรรยายแบบผู้อบรมมีส่วนร่วม Participative Technique
2. ฝึกปฏิบัติทีละขั้นตอนและแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับท่านอื่นๆ (Work Shop)
3. แสดงการสาธิตจำลองให้เกิดการพัฒนา (Adult Learning Approach Role Playing)
4. ฝึกปฏิบัติพัฒนาร่างกายและจิตใจ เพื่อเสริมบุคลิกภาพภายนอก และภายใน
5. สื่อมัลติมีเดีย

ระยะเวลา

2 วัน