

## การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย

### Sales Personality Development

#### หลักการและเหตุผล

ในชีวิตประจำวันของคนเราต้องมีการพบปะ พูดคุย และทำความรู้จักกับผู้คนหน้าใหม่อยู่ตลอดเวลา สิ่งหนึ่งที่จะทำให้ความสัมพันธ์ที่เพิ่งสร้างขึ้นมานั้นดำเนินต่อไปได้ ด้านแรกก็คือ การสร้างความประทับใจตั้งแต่แรกพบให้กับฝ่ายตรงข้าม และการที่จะสร้างความประทับใจได้นั้นส่วนหนึ่งก็มาจากการมีบุคลิกภาพที่ดีเป็นส่วนในการสร้างความสัมพันธ์นั่นเอง คงปฏิเสธไม่ได้ว่าเวลาเราเจอใครครั้งแรก ความรู้สึกที่จะบอกว่าจะชอบ หรือไม่ชอบนั้น ส่วนหนึ่งมาจากบุคลิก ทำท่างานแสดงออก การแต่งเนื้อแต่งตัวของฝ่ายตรงข้าม ณ เวลานั้น หลังจากนั้นจึงไปสู่ขั้นตอนของการพูดจา เพื่อทำความรู้จักกับทัศนคติ และตัวตนที่ลึกซึ้งต่อไป

นอกจากสร้างบุคลิกภาพที่น่าประทับใจ เพื่อสร้างความสัมพันธ์กับผู้คนใหม่ๆ แล้ว การรักษาความสัมพันธ์ที่มีอยู่แล้วก็เป็นสิ่งจำเป็นด้วยเช่นกัน และการที่คนคนหนึ่งมีบุคลิกภาพที่ดี และประทับใจต่อคนรอบข้างนั้น ถือว่าคนคนนั้นมีต้นทุนที่ดีอยู่แล้วที่จะพบกับความสำเร็จได้โดยง่าย และบุคลิกที่ดีก็เป็นต้นทุนที่ไม่ต้องซื้อหา ไม่ต้องใช้เงินเป็นต้นทุนที่มีมาตั้งแต่เกิด แต่ก็สามารถฝึกฝนกันได้ตลอดเวลา การที่จะสร้างบุคลิกภาพให้น่าประทับใจนั้นไม่ใช่เรื่องยาก เพียงก่อนอื่นต้องปรับทัศนคติให้ได้เสียก่อน ว่าต้องการจะมีบุคลิกภาพที่ดี หลังจากนั้นก็ต้องรู้จักระมัดระวังตัว มีสติรู้ตัวกำลังทำอะไรอยู่ และวางตัวให้เหมาะกับกาลเทศะ ซึ่งอาจารย์ประณมแนะนำว่าต้องเริ่มตั้งแต่การแต่งตัว การพูดจา การเดิน การนั่ง ไปจนถึงการตรงต่อเวลากันเลยทีเดียว

#### วัตถุประสงค์

- ผู้เข้ารับการอบรมตระหนักถึงความสำคัญของบุคลิกภาพ
- ผู้เข้าอบรมปรับเปลี่ยนบุคลิกภาพเพื่อก้าวสู่การเป็นผู้บริหารมืออาชีพ
- ผู้เข้ารับการอบรมได้ฝึกปฏิบัติการพัฒนาอารมณ์และจิตใจเพื่อการมีบุคลิกภาพภายในที่ดี

#### เนื้อหา

1. ความหมายและสำคัญของบุคลิกภาพ
2. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ
3. การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก
  - ท่วงท่า อิริยาบถที่สง่างาม
  - การดูแล รักษาผิวพรรณ ทรงผม และการแต่งหน้า
  - การแต่งกาย และเครื่องประดับ
4. การพัฒนาบุคลิกภาพภายใน
  - การมองโลกในแง่บวก
  - การสื่อสารอย่างสร้างสรรค์
5. มารยาททางสังคม
  - มารยาทการรับประทานอาหาร
  - การแนะนำตัว

#### วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ