



Course outline

หลักสูตร บุคลิกภาพ ทักษะ ศิลปะ การสื่อสาร สำหรับนักขายมืออาชีพ

หลักสูตร 1 วัน

โดย

อาจารย์ นันทชัย อินทรอักษร

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ถูกต้องในเรื่องบุคลิกภาพ และการสื่อสารของนักขายมืออาชีพ
2. สามารถนำไปพัฒนาบุคลิกภาพ และการสื่อสารของพนักงานขายอย่างต่อเนื่อง ให้สามารถสร้างความโดดเด่นสู่สายตาลูกค้า และบุคคลภายนอกที่ได้เข้ามาพบปะพูดคุยทางธุรกิจ หรือการนำเสนอขายสินค้าต่าง ๆ
3. เพื่อให้ได้มาซึ่งยอดขาย และสร้างความประทับใจที่ดี
4. เป็นการเสริมภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร อันจะนำมาซึ่งความสำเร็จขององค์กร และความก้าวหน้าในอาชีพการงานของนักขายยิ่งขึ้นต่อไป

รายละเอียดเนื้อหาตามหลักสูตร

1. นักขายมืออาชีพ
 - คุณสมบัตินักขายมืออาชีพ
 - ปัจจัยแห่งความล้มเหลว
 - นักขายที่ลูกค้าไม่ปรารถนา
 - องค์ประกอบในตัวพนักงานขายที่จะสร้างความสำเร็จ
2. การพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับนักขาย
 - ความหมายบุคลิกภาพ

- ทักษะ ศิลปะ และกลวิธีการพัฒนาบุคลิกภาพ กิริยา มารยาท เพื่อสร้างความประทับใจ
 - แนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก
 - วิธีการปรับปรุงบุคลิกภาพด้านการปรับปรุงตนเอง
 - หลักการเข้าสังคมอย่างมั่นใจ
3. ทักษะและศิลปะการสื่อสารกับลูกค้าให้ประทับใจและสัมฤทธิ์ผล
- สัมพันธภาพกับการสื่อสาร
 - เทคนิคการสร้างความมั่นใจในการพูด
 - ศิลปะในการใช้ภาษาเพื่อการสื่อสาร
 - กลยุทธ์สร้างบรรยากาศที่ดี
 - กลยุทธ์การกระตุ้นคนฟัง
 - กลยุทธ์ในการตอบคำถาม

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

- ★ การบรรยาย 40%
- ★ เกม/ กิจกรรมกลุ่ม/ ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 60%

ผู้ประสานงานหลักสูตร



อ.นัน



084-4344-971



thematrixtraining@gmail.com



<https://www.thematrixtraining.com/>