



Course outline

หลักสูตร การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน สำหรับพนักงานขาย

หลักสูตร 1 วัน

โดย

อาจารย์ นันทชัย อินทรอักษร

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพื่อให้ตระหนัก และเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเอง และเตรียมพร้อมที่จะเป็นนักขายมือทองที่องค์กรต้องการ
2. เกิดการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของตนเองเกิดความรักความผูกพันองค์กร รู้สึกเป็นเจ้าขององค์กรร่วมกัน
3. เพื่อให้ทราบถึงความสำคัญ และความจำเป็นในการสร้างความคิดเชิงบวก เพื่อการทำงานที่มีความสุข และประสบความสำเร็จ
4. เพื่อให้สามารถสร้างแรงบันดาลใจ และแรงจูงใจให้กับตนเอง และพร้อมที่จะปรับปรุงพัฒนาตนเองอยู่เสมอ
5. เพื่อให้สามารถดึงศักยภาพของตนเองออกมาใช้ให้เต็มที่เต็มพลัง
6. เพื่อเสริมสร้างความมั่นใจ และเพิ่มศักยภาพให้ตัวเองในการติดต่อสัมพันธ์กับลูกค้า อันจะเป็นหนทางนำไปสู่ความสำเร็จในอาชีพนักขาย

รายละเอียดเนื้อหาตามหลักสูตร

1. นักขายมือทองที่องค์กรต้องการ
 - คุณสมบัตินักขายมืออาชีพ
 - บันไดสู่ความสำเร็จของอาชีพขาย
 - ปัจจัยแห่งความล้มเหลว
 - นักขายที่ถูกค่า และองค์กรไม่ปรารถนา
 - องค์ประกอบในตัวพนักงานขายที่จะสร้างความสำเร็จ
2. เทคนิคการสร้างแรงจูงใจและเพิ่มศักยภาพในการทำงาน
 - การมอง และเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์
 - เข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเอง และการมีจิตสำนึกรักและผูกพันองค์กร
 - การสำรวจตัวเอง เพื่อดึงศักยภาพออกมาใช้ให้เต็มที่เต็มพลัง
 - ความคิดเชิงบวกกับการทำงานในอาชีพนักขาย
 - ความคิดเชิงบวก กุญแจแห่งความสำเร็จ
 - เทคนิคการสร้างแรงจูงใจ และแรงบันดาลใจในการทำงาน
 - เทคนิคการคิด และทำเพื่อพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง
3. เสริมสร้างเสน่ห์ให้ตนเองด้วยการสร้างสัมพันธ์ที่ดีเยี่ยมกับลูกค้า
 - การเสริมสร้างภาพลักษณ์บุคลิกภายในและภายนอก
 - มนุษย์สัมพันธ์ – หลักการดูแลและสร้างสัมพันธ์ด้วยหัวใจ
 - จิตวิทยาในการพูด การสื่อสาร เพื่อโน้มน้าวใจ
 - สัญญาณอันตราย ตัวชี้วัดความไม่พึงพอใจของลูกค้า

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

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

ผู้ประสานงานหลักสูตร



อ.นัน



084-4344-971



thematrixtraining@gmail.com



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