

หลักสูตร สร้างความสำเร็จในการเป็นนักขายด้วย ทักษะการขายเชิงรุกแบบมืออาชีพในแนวทางของ NLP Proactive Professional Selling Skill Through NLP Technique

In-house Training : หลักสูตร 1 วัน

วิทยากร

อาจารย์ธรรมศักดิ์ อรชุนวงศ์

- ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด Marketing Director-Alliance for Consultancy Co.,Ltd.
- APEC-IBIZ Certified (APEC-International Network of Institutes of Small Business Counselor)
- Advanced-NLP-Certified Diploma Master-C.H.T.S.P (The Center of Research and Training Subconscious Power)

ประสบการณ์ทำงาน (อดีต)

- ผู้จัดการฝ่ายวางแผนและพัฒนาธุรกิจ Business Planning & Development Manager-Thai Yamaha Marketing Co., Ltd.
- ปัจจุบันเป็นที่ปรึกษา วิทยากรและอาจารย์พิเศษด้านการวางแผนการขายและกลยุทธ์ทางการตลาดให้กับองค์กรภาครัฐและเอกชนมากมาย

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันเป็นยุคการขายและการตลาดที่องค์กรจะต้องเน้นโดยการนำลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลาง และเปลี่ยนจากการขายโดยใช้การนำเสนอสินค้าอย่างเดียวมาเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่องค์กรมีกับลูกค้าเป็นหลัก การขายเชิงที่ปรึกษาเป็นคำตอบที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดทางหนึ่งในยุคปัจจุบันที่จะเข้าใจปัญหาและความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ให้คำปรึกษา และสร้างความสัมพันธ์ เพื่อที่จะตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าได้ดี

NLP เป็นการศึกษาในเชิงศาสตร์และศิลป์ของการคิด การสื่อสาร และพฤติกรรม NLP : Neuro Linguistic Programming ซึ่งได้เริ่มมีการพัฒนา โดย Master Richard Bandler และ Dr.John Grinder

จุดเด่นของหลักสูตร

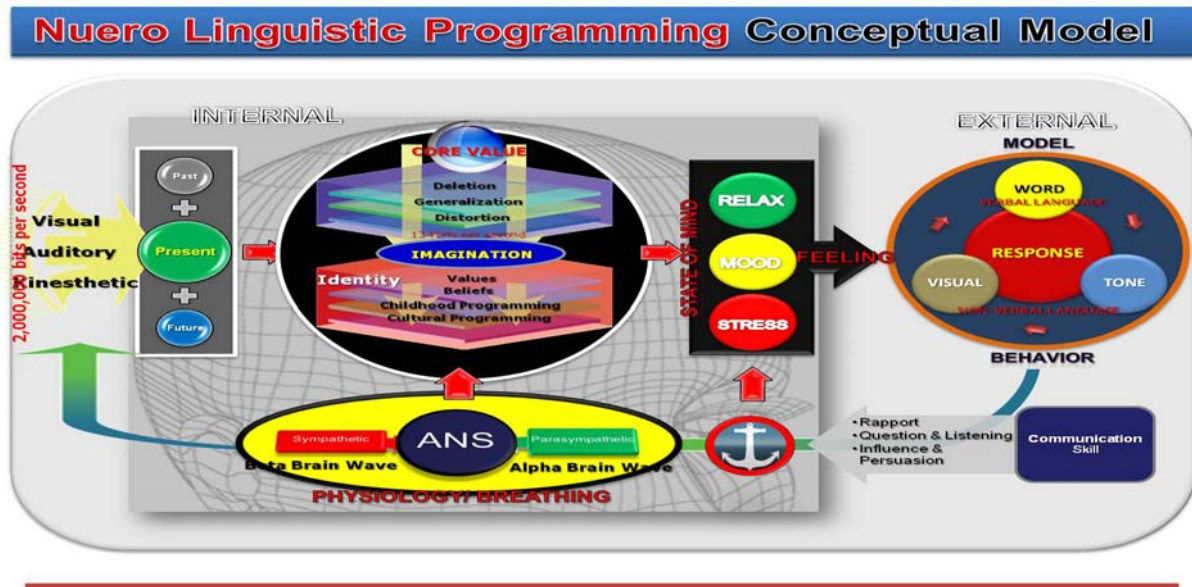
- ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้แนวทางและกระบวนการในขายเชิงที่ปรึกษาในแนวทางของ NLP ตั้งแต่การเตรียมตัว (Preparation for Creditability) การสร้างความสัมพันธ์ (Rapport) การวิเคราะห์ค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า (Need) การทดสอบความไว้วางใจที่มีระหว่างผู้อบรมกับลูกค้า (Trust) การปิดการขาย (NLP Closing) ตลอดจนกลยุทธ์การแก้ปัญหา ตามแนวทางด้านการขายและการตลาด เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าและแนวทางการนำความรู้ไปใช้กับองค์กรเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด

วิธีการสัมมนา

ใช้หลักการอบรมให้สอดคล้องกับวิธีการเรียนรู้ของผู้ใหญ่ Adult Learning ตามหลักที่เรียกว่า Accelerated Learning ที่มีกระบวนการที่จะทำให้ผู้เรียนรู้นั้นสามารถที่จะเข้าใจและนำมาสร้างองค์ความรู้ที่อบรมนำไปพัฒนาได้จริงในงานของตนเอง จากแนวคิด สู่การปฏิบัติ Work Shop กรณีศึกษา (Case Studies) Individual Assignment และ Group Discussion โดยก่อนและหลังการฝึกอบรมจะมีกระบวนการเพิ่มพลังของจิตใต้สำนึกในแนวทางของ NLP เพื่อช่วยในการพัฒนาศักยภาพในการเรียนรู้ในระหว่างเรียนและหลังจากเลิกเรียน เพื่อให้นำไปใช้อย่างเหมาะสม

ประโยชน์ที่จะได้รับการเข้าร่วมอบรม

- เพื่อให้ทราบถึงประโยชน์ที่จะได้รับการเป็นนักขายเชิงรุกมืออาชีพในแนวทางของ NLP
- เพื่อให้ทราบถึงแนวทางปฏิบัติของการเป็น นักขายเชิงรุกมืออาชีพในแนวทางของ NLP
- เพื่อให้ให้นักขายมีเทคนิคในการค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าในแนวทางของ NLP
- เพื่อให้มีทักษะในการโน้มน้าวใจและสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าได้ในแนวทางของ NLP
- เพื่อให้ให้นักขายสามารถใช้เทคนิคในการให้คำแนะนำและให้ข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจแก่ลูกค้าในแนวทางของ NLP
- เพื่อให้ให้นักขายประสบความสำเร็จในการพัฒนาความรู้ความสามารถในการสร้างยอดขายในเชิงรุกแนวทางของ NLP



หัวข้อการสัมมนา

1. แนวทางการพัฒนาไปสู่การขายแบบมืออาชีพ
 - แนวคิด (Concept) และ หลักการ (Principles) ที่สำคัญของ NLP ที่เกี่ยวข้องกับการขาย
 - คุณสมบัติของนักขายมืออาชีพและแนวทางการฝึกปฏิบัติตามแนวทางของนักสร้างแรงบันดาลใจระดับโลก
 - คุณลักษณะของผู้นำในการบริหารงานขายและนักขาย
 - วิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภคในรูปแบบต่าง ๆ อาทิ เช่น D-I-S-C Model เพื่อการออกแบบการขาย และมีหลักการขายเชิงรุก
2. แนวทางการขายเชิงรุกอย่างมืออาชีพ
 - เจาะลึกการขายแบบสร้างอิทธิพลเหนือใจลูกค้า แบบได้ใจ ได้งาน
 - การขายอย่างนักการตลาดยุคใหม่
3. การเตรียมความพร้อมก่อนการนำเสนอสินค้าและบริการ (Preparation)
 - แนวคิดแห่ง "การประสบความสำเร็จในการเป็นนักขายเชิงที่ปรึกษาตามแนวทาง NLP-5D"
 - การเปลี่ยนจุดแข็งให้เป็นจุดขายอย่างมีประสิทธิภาพ
 - การวิเคราะห์ความต้องการและกระบวนการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของลูกค้ายุคทางเลือกลง

4. เทคนิคของการขายเชิงที่ปรึกษาให้ได้ผลจริง

- เทคนิคการสร้างความประทับใจในครั้งแรก (**First Impression Technique**)
- เทคนิคในการสร้างความเชื่อถือ (**Credibility**) เพื่อการโน้มน้าว และจูงใจ (**Influencing and Persuasion Principles**)
- เทคนิคในการสร้างความสัมพันธ์ **Rapport**
- การพัฒนาเทคนิค การฟังแบบ **Effective Listening**
- เทคนิค **Anchoring**: การช่วยให้ลูกค้าจัดความคิดลบเก่า ๆ ให้หมดไป สร้างความคิดบวกและสร้างสรรค์

5. กลยุทธ์การเจรจาต่อรองทางธุรกิจอย่างได้ใจลูกค้า

การวิเคราะห์ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายตามแนวทาง **NLP (Representation System)**

เทคนิคการตั้งคำถามตามแนวทาง **NLP (Meta Model)**

การวิเคราะห์กระบวนการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของลูกค้ายุคทางเลือกสูง (**Customer Pyramid Needs and NLP-AIDA Model**)

การนำเสนอแบบ **3C** เพื่อให้ลูกค้าประทับใจ

การแก้ปัญหาเพื่อตอบสนองความพึงพอใจให้กับลูกค้า

การตอบข้อโต้แย้งและการปิดการขาย (**NLP Objection and Closing**)



กรณีจัดแบบ In-house

(รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสารบรรยาย ค่าแบบทดสอบ ประเมินผลการอบรม)

หลักสูตรสัมมนา	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
กลยุทธ์การขายเชิงที่ปรึกษา	40,000	2,800	(1,200)	41,600

วิธีการชำระเงิน

เช็คสั่งจ่าย Professional Training Solution Ltd., Partnership

โอนเงินเข้าบัญชี หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิง โซลูชัน

ธนาคารกสิกรไทย สาขาเดอะมอลล์ บางกะปิ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 732-2458238 (ส่งสำเนา Pay-in พร้อมใบสมัครมาที่ Email : aranya.chaidejsuriya@gmail.com หรือ ptstraining2@gmail.com เพื่อยืนยันการชำระเงิน)

ติดต่อสอบถามการจัดอบรมภายในองค์กร

คุณอรุณญา ชัยเดชสุริยะ 086-6183752 , 086-8929330

Tel 02-1753330 email : aranya.chaidejsuriya@gmail.com

www.ptstraining.in.th www.facebook.com/aranya.chaidejsuriya

What is Neuro Linguistic Programming (NLP)?

เมื่อสามสิบกว่าปีที่ผ่านมามีศาสตร์ใหม่ซึ่งกำเนิดจากบุคคลสองคนที่มีความสามารถแตกต่างกันคนละด้าน ได้แก่ ริชาร์ด แบนเดอร์ (Richard Bandler) ซึ่งเป็นทั้งนักคณิตศาสตร์และนักคอมพิวเตอร์ กับ จอห์น กรินเดอร์ (John Grinder) นักภาษาศาสตร์ ในช่วงทศวรรษ 70 ได้สนใจร่วมกันศึกษาความสำเร็จในการรักษาคนไข้ของนักจิตบำบัดที่สามารถรักษาคนให้หายได้รวดเร็ว จนกลายเป็นศาสตร์อีกแขนงหนึ่งเรียกว่า "Neuro-Linguistic Programming หรือ NLP"

Neuro คือ ระบบสมองและประสาท

Linguistic คือ วัจนภาษา(ภาษาพูด) และอวัจนภาษา(ภาษาสัญลักษณ์) ที่ใช้ในการสื่อสาร

Programming คือ วิธีการเฉพาะในการรวมสิ่งเหล่านี้เข้าด้วยกันเพื่อสร้างพฤติกรรมของคุณ



NLP เป็นการศึกษาการเชื่อมโยงภาษาเข้ากับกระบวนการแปล

ความหมายในจิตใจของมนุษย์ ซึ่งมีทั้งภาษาทางกายและทางคำพูดอันส่งผลไปถึงพฤติกรรมของคนแต่ละคน NLP ได้เข้ามามีบทบาทในการรักษาผู้คนทั้งในชีวิตประจำวัน และในโรงพยาบาลได้อย่างรวดเร็ว และเกิดสมาคม NLP มากมายแพร่กระจายไปทั่วโลก

NLP เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของมนุษย์ โดยผ่านกระบวนการทำงานที่เชื่อมโยงกันระหว่าง ความคิดจิตใจ ภาษาพูดและ ภาษากาย ที่จะกระตุ้นให้เกิดความรู้สึกและอารมณ์บางอย่าง เพื่อดึงไปสู่พฤติกรรมที่เราต้องการปรับหรือเปลี่ยนให้ดีขึ้น

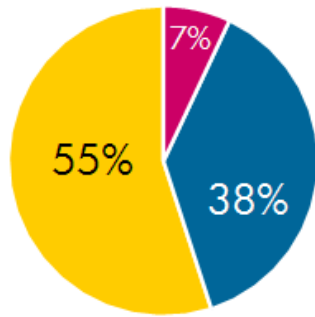
NLP จึงสามารถประยุกต์ใช้ได้หลายวงการ เช่น การรักษาแบบจิตบำบัด การบริหารจัดการบุคคล การศึกษา การขายและการตลาด

การใช้ NLP ในทางการขายและการตลาด

จะเป็นการดีแค่ไหนที่ เราจะสามารถใช้ NLP ช่วยให้ลูกค้าประทับใจสินค้าและบริการมากขึ้น การกระตุ้นยอดขาย กระตุ้นความสามารถของพนักงานฝ่ายขาย เช่น การเพิ่มความมั่นใจ การเพิ่มทักษะการเจรจาต่อรอง เป็นต้น

ในที่นี่จะขออนุญาตยกตัวอย่าง ความเชื่อที่อยู่บนพื้นฐานของ NLP (Presupposition) ที่เกี่ยวข้องกับการขายและการตลาด ซัก 1 หัวข้อนะครับ เราไม่สามารถที่จะไม่สื่อสารได้

ในทศวรรษที่ 60 ศจ. Professor Albert Mehrabian ได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับประสิทธิภาพของการสื่อสารด้วยคำพูด และได้ผลลัพธ์ออกมาเป็นสถิติดังต่อไปนี้



Elements of Personal Communication

- 7% spoken words
- 38% voice, tone
- 55% body language

Professor Albert Mehrabian's communications model

- ร้อยละ 7 ของความหมาย อยู่ในคำพูดที่ถูกพูดออกมา
- ร้อยละ 38 ของความหมาย อยู่ในวิธีการที่คำพูดเหล่านั้นถูกพูดออกมา
- ร้อยละ 55 ของความหมาย อยู่ในภาษากายและการแสดงออกทางสีหน้า

ความหมายที่สำคัญของผลลัพธ์แสดงให้เราเห็นถึงการแสดงออกของน้ำเสียง ลักษณะท่าทางที่ปรากฏ ไม่ว่าจะตั้งใจหรือไม่ตั้งใจก็ตาม ผู้คนรอบข้างก็จะตีความหมายจากลักษณะทางกายภาพที่เห็นอยู่ดี

ในรูปแบบการสื่อสารของ NLP นั้น จะเน้นที่การค้นหารูปแบบของการสื่อสารที่สามารถที่ทำความเข้าใจกับผู้รับสารได้อย่างสิ้นไหล โดยเริ่มจากการทำความเข้าใจรูปแบบของความคิดเพื่อใช้ในการสื่อสารของผู้รับสารเป็นอันดับแรก

จากนั้นให้ใช้รูปแบบเดียวกันในการสื่อสารเพื่อให้ง่ายต่อการทำความเข้าใจของผู้รับสาร เพื่อสร้างความคุ้นเคยหลีกเลี่ยงข้อขัดแย้ง สุดท้ายคือ การส่งสารที่เราต้องการที่จะสื่อเพื่อแก้ปัญหาที่ต้องการอย่างแท้จริง โดยยึดหลัก WIN-WIN ทุกฝ่ายต้องพอใจในการสื่อสารนะครับ

Thammasak Orachoonwong

