



## 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. อุ่นเครื่องนักขายมืออาชีพ
  - คุณสมบัตินักขายมืออาชีพ
  - ปัจจัยแห่งความล้มเหลว
  - นักขายที่ลูกค้าไม่ปรารถนา
  - องค์กรประกอบในตัวพนักงานขายที่จะสร้างความสำเร็จ
2. การพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับนักขาย
  - ความหมายบุคลิกภาพ

- ทักษะ ศิลปะ และกลวิธีการพัฒนาบุคลิกภาพ กิริยา มารยาท เพื่อสร้างความประทับใจ
  - แนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก
  - วิธีการปรับปรุงบุคลิกภาพด้านการปรับปรุงตนเอง
  - หลักการเข้าสังคมอย่างมั่นใจ
3. ทักษะและศิลปะการสื่อสารกับลูกค้าให้ประทับใจและสัมฤทธิ์ผล
- สัมพันธภาพกับการสื่อสาร
  - เทคนิคการสร้างเชื่อมั่นในการพูด
  - 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/>**

**\*ค่าอบรมสัมมนาสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีetonสิ้นปีได้ 200%  
ตามประมวลรัษฎากร ฉบับที่ 437**