

Spirit of Sales Success

ปลูกจิตวิญญาณแห่งความสำเร็จในงานขาย

ระยะเวลา 1 วัน

หลักการและเหตุผล

แม้ในปัจจุบันการดำเนินธุรกิจมีความหลากหลายของสินค้าและบริการ มีรูปแบบการสื่อสารที่สะดวกสบาย และเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จึงทำให้องค์กรทุกระดับ ต้องพยายามปรับตัวและพัฒนาตนเองอยู่เสมอ

อย่างไรก็ตาม แก่นสำคัญที่ขาดไม่ได้ของทุกองค์กร ก็คือ “จิตวิญญาณ” การทำงานด้วย “ความรัก” มีความเข้าใจใน “เป้าหมาย” ของบุคคลและองค์กรร่วมกัน

โดยหลักสูตร Spirit of Sales Success นี้ เราได้มุ่งความสำคัญไปยังจุดกำเนิด คือ “Passion” อันทรงพลัง ซึ่งส่งผ่านไปยังกลไก “Relationship” อย่างถูกทิศทาง มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

เราเชื่อมั่นว่า ผู้ที่ได้ตั้งต้นสร้างพลังจากจิตใจที่ดิ้นรนภายใน จะสามารถเผยแผ่สู่ภายนอก ด้วยความรักความเข้าใจผู้อื่น ส่งผลต่อการสร้างสรรค์ผลงาน ออกมาได้อย่างดี รวมไปถึง สามารถสร้างพลังผลักดันตนเอง, ทีมงาน ได้อย่างต่อเนื่อง สู่อการพัฒนาที่ยั่งยืนและไร้ขีดจำกัด

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจตนเอง รู้ความต้องการที่แท้จริง และมีเป้าหมายชีวิต
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจผู้อื่น เปิดใจยอมรับ ทั้งความสอดคล้องและความแตกต่างระหว่างกัน
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม มองเห็นแนวทางการปฏิสัมพันธ์กับผู้คน ได้อย่างราบรื่น สู่ผลลัพธ์อันดีเยี่ยมร่วมกัน
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม ตระหนักในคุณค่าของตนและทีม สู่อการขับเคลื่อนไปข้างหน้า อย่างมีทิศทาง และทรงพลัง
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม รักในงาน มีความสุขและประสบความสำเร็จร่วมกัน
- เพื่อให้ทีมงานทุกคน มีความเข้าใจกัน รักสามัคคีเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน
- เพื่อให้ทีมงานทุกคน ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืนใหญ่และยั่งยืนร่วมกัน

รายละเอียดหลักสูตร

PASSION

- Passion คือ อะไร
- การหา Passion และ ภาพใหญ่ของชีวิต
- ความสำคัญของเป้าหมาย และ วิธีการตั้งเป้าหมาย
- คุณค่าของชีวิต
- การผสมผสาน Passion และ คุณค่า สูเป้าหมายของทีม

RELATIONSHIP

- ความสำคัญ และ แก่นแท้ของความสัมพันธ์
- กลไกของการสร้าง และ พัฒนาความสัมพันธ์
- การสร้างความไว้วางใจ
- กลไกของจิต และการสื่อสารอย่างทรงพลัง
- DISC คน 4ธาตุ: ศาสตร์แห่งความเข้าใจและศิลปะการปฏิสัมพันธ์กับผู้คน
- การติดต่อสื่อสาร กับคนแต่ละประเภท อย่างมีประสิทธิภาพ
- วิธีการสร้างความประทับใจ 16 ประการ

แนวทางการฝึกอบรม

เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง เริ่มต้นที่ความเข้าใจ ระดับตัวบุคคล สู่การปฏิสัมพันธ์ในทีม ผ่านการสื่อสารพูดคุย ระหว่างผู้อบรม และวิทยากร ด้วยความสนุกสนาน โดยมีกิจกรรมต่างๆ สอดแทรกในหัวข้อ เพื่อความเข้าใจและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง

ผู้ที่เหมาะจะเข้ารับการอบรม

พนักงานขาย พนักงานปฏิบัติการผู้เกี่ยวข้อง และ หัวหน้างาน