

# สร้างเสริมพลังการขายด้วยตัวเอง

## *Sales Motivation*

โดย

อาจารย์ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

 *PakornBlog* 

<http://www.pakornblog.com>



## สำรวจแนวความคิดเกี่ยวกับงานขาย

- ❖ ใครอยากเป็นนักขายบ้างครับ?
- ❖ คุณรู้สึกอย่างไรกับเป้าหมายยอดขายของคุณ?
- ❖ คุณกลัวการถูกปฏิเสธหรือไม่? เพราะเหตุใด?
- ❖ งานขายให้ประโยชน์อะไรกับคุณบ้าง?
- ❖ คุณมีความสุขที่ ได้ขาย หรือมีความสุขที่ ขายได้

# ปัจจัยเหล่านี้เป็น โอกาส หรือ อุปสรรค กับงานขาย

ยอดขาย

ลูกน้อง

เศรษฐกิจ

ลูกค้า

หัวหน้า

สินค้า

คู่แข่ง

# แนวทางการฝึกอบรม

- การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning)
- การบรรยายเพื่อการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
- Work Shop เพื่อสร้างความเข้าใจด้วยตัวเอง
- การ Coaching ให้มุมมองซึ่งกันและกัน
- Role Playing จำลองสถานการณ์ให้เห็นจริง
- การถาม-ตอบ เพื่อนำประสบการณ์มาใช้

**“คุณต้องเป็นผู้ เรียนรู้  
มิใช่แค่เพียงการ รับรู้ เท่านั้น”**

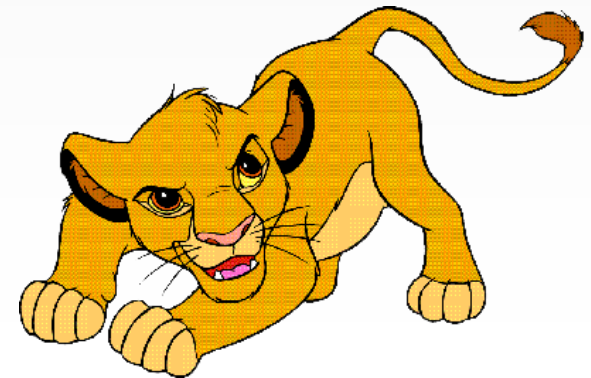
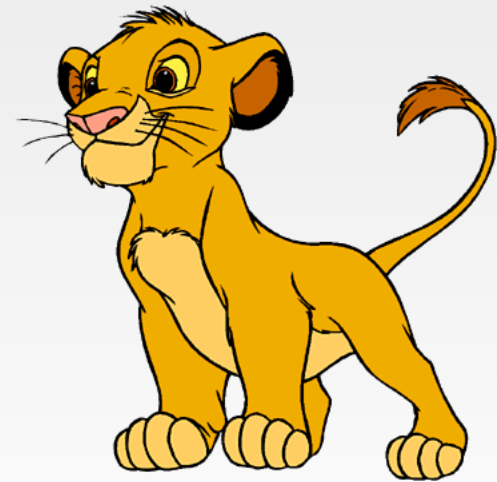
# ตรวจสอบสุขภาพของการทำงานขาย

- \_\_\_ มือใหม่หัดขับ ไม่มั่นใจในตัวเอง
- \_\_\_ ตาพร่ามัว มองตลาด / ลูกค้าไม่ชัดเจน
- \_\_\_ โทษดินฟ้า อากาศ และสิ่งอื่นๆรอบตัวอยู่เสมอ
- \_\_\_ จินตนาการแต่เรื่องร้ายๆ ที่จะเกิดขึ้นจากลูกค้า
- \_\_\_ เครียด กังวล เพราะยอดไม่ถึงเป้าสักที
- \_\_\_ กินแต่เนยแข็งเค็มๆ ไม่ได้คิดที่จะหาใหม่
- \_\_\_ ขาดความอบอุ่น คอยแต่ต้องการความช่วยเหลือ
- \_\_\_ เข้าใจผิด คิดว่างานขายเป็นเรื่องสบายๆ



# คุณเป็นนักขาย Style ไหน

- ★ นักขาย พญานกอินทรี
- ★ นักขาย เล็กๆไม่ ใหญ่ๆสนใจ
- ★ นักขาย นำ้ซึมบ่อทราย
- ★ นักขาย สารพัดประโยชน์
- ★ นักขาย ต้อเท่านั้นที่ครองโลก
- ★ นักขาย น้องผู้นำสงสาร
- ★ นักขาย ผู้เชี่ยวชาญ
- ★ นักขาย วิ่งสู้ฟัด



# หลักพื้นฐานที่พนักงานขายต้องพัฒนา

- ความรู้เกี่ยวกับสินค้า/บริการ(Knowledge Skill)
- ความรู้ความสามารถเกี่ยวกับการขาย(Selling Skill)
- การบริหารงานลูกค้าอย่างเป็นระบบ(Sales Pipeline)
- การกำหนดเป้าหมายและแผนการทำงาน(Goal → Plan)
- การพยากรณ์ยอดขายที่แม่นยำ(Forecast)
- ขั้นตอนการดำเนินงานขายขององค์กร(Process & Procedure)
- ทักษะคติเชิงบวกต่องานขาย(Positive Attitude)

# หลุมพรางทางความคิดของพนักงานขาย

- ❌ มองเป้าหมายยอดขายเป็นความเครียด ไม่ใช่ เรื่องท้าทาย
- ❌ โทษสภาพแวดล้อมต่างๆ เป็นส่วนใหญ่
- ❌ เกรงกลัวคู่แข่งเกินกว่าเหตุ จน ลืมจุดเด่น ของบริษัท
- ❌ ขาดความมั่นใจในศักยภาพของตัวเอง
- ❌ ไร้ซึ่งแผนการทำงานที่เป็นระบบ
- ❌ มองเห็นแต่ปัญหาและอุปสรรค ทำให้มองข้าม โอกาส
- ❌ แก้ปัญหาเฉพาะหน้าแบบวันต่อวัน ไม่เตรียมตัวและพัฒนาตัวเอง
- ❌ ไม่เดินตามระเบียบวินัยที่กำหนด



# เทคนิคการเอาชนะหลุมพราง

- ปรับนิยามใหม่!
- การใช้คำถามสร้างพลัง!
- เปลี่ยนความคิดต่อเหตุการณ์ใหม่!
- สร้างทัศนคติเชิงบวก!
- ยอมรับความเปลี่ยนแปลง!

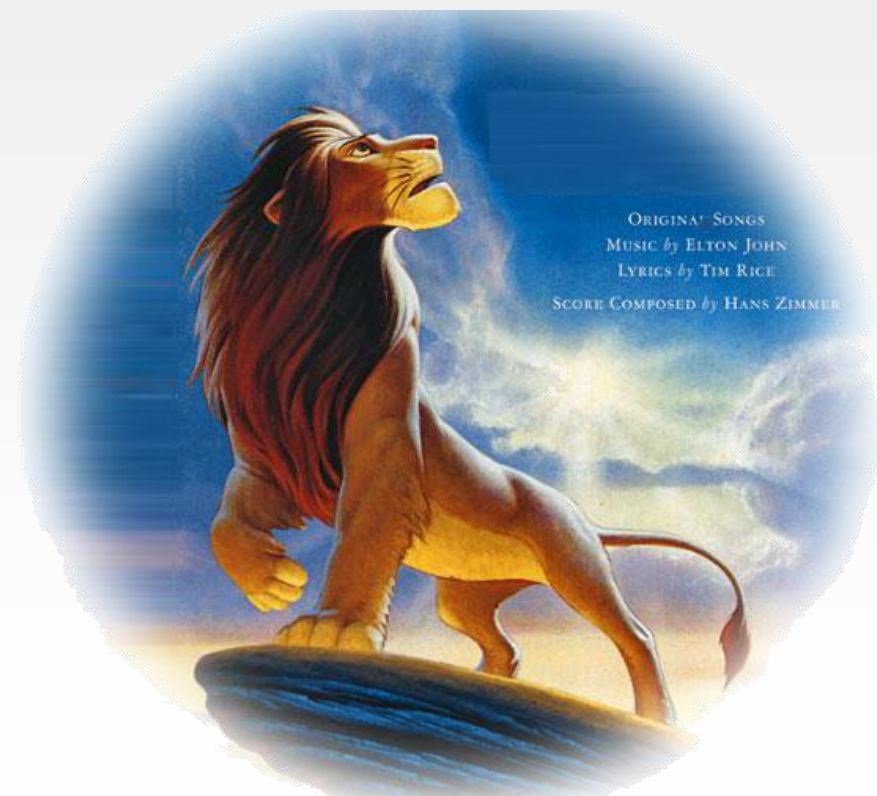
# Workshop I : การเอาชนะหลุมพรางทางความคิด

- ❖ หลุมพรางที่พบเจอบ่อยๆ คือเรื่องอะไร ?
- ❖ สาเหตุที่เกิดความรู้สึกนี้เป็นเพราะเหตุใด ?
- ❖ สามารถเอาชนะได้โดยวิธีใด ?
- ❖ ตั้งใจจะเปลี่ยนแปลงตัวเองในเรื่องใด ?



# คุณสมบัติหลักของนักขายพิชิตเป้าหมาย

- ✓ ทักษะคติเชิงบวก
- ✓ วินัยในการทำงาน
- ✓ มุ่งมั่น ทุ่มเท
- ✓ มนุษย์สัมพันธ์
- ✓ ความรับผิดชอบ



# สร้างคัมภีร์การขายของตัวเอง

- ❖ การเตรียมตัวเรื่อง 5 ฐ
- ❖ การนำเสนออย่างมืออาชีพ
- ❖ การเจรจาต่อรองแบบ WIN : WIN
- ❖ เทคนิคปิดการขายอย่างสร้างสรรค์



# กรณีศึกษา : นักขายพีชิตเป้าหมาย

เรียนรู้กรณีศึกษา เพื่อพัฒนาตัวเอง

ชีวิตจริง ก็คือ กรณีศึกษา



# สร้างแนวความคิดให้เหมือนสุดยอดนักขาย

- มุ่งมั่นทุ่มเทให้กับความเป็นเลิศ
- ทำราวกับว่าไม่มีทางเลือก
- ใส่หัวใจทั้งดวงลงไปในงานขายของคุณ
- วางภาพพจน์ความเป็นมืออาชีพ
- อุทิศตนให้กับการเรียนรู้อย่างไม่หยุดยั้ง
- รับผิดชอบต่อผลที่ได้อย่างเต็มตัว
- สร้างความสัมพันธ์อันยืนยาว

## Workshop II : สร้างความเชื่อมั่นในตัวเอง

- ❖ คุณสมบัติเด่น
- ❖ เรื่องภาคภูมิใจของตัวเอง
- ❖ สิ่งที่คนอื่นชมเราบ่อยๆ

**ชมตัวเองในเพื่อนฟังกันหน่อย**



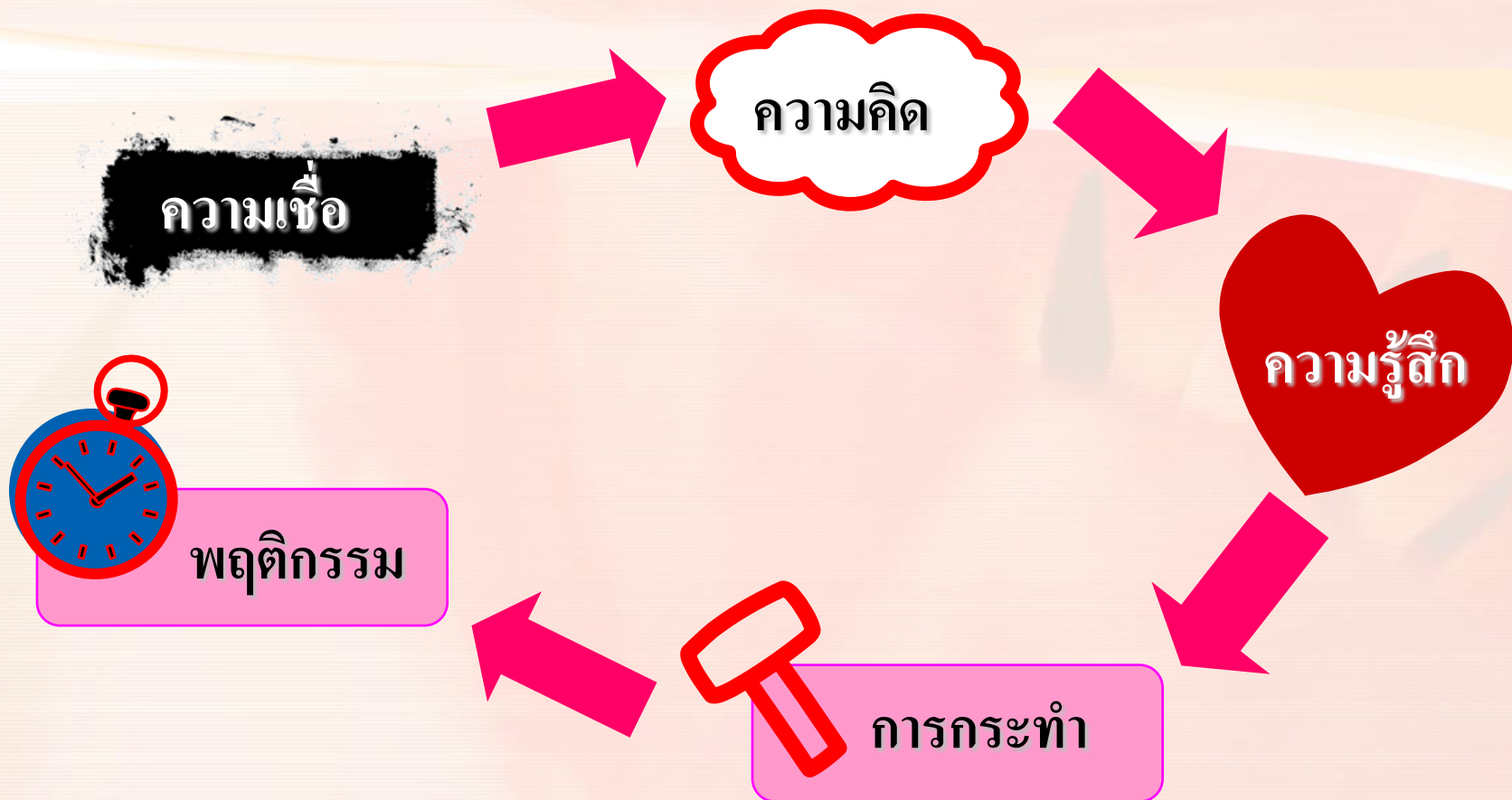
# การเปลี่ยนข้อความเชิงบวกกับตัวเอง

- ลูกค้าปฏิเสธ คิดว่า ยังมีลูกค้ารายอื่นอีกเยอะ
- เป้าหมายยอดขายสูงเกิน คิดว่า ถ้าทำได้รวยแน่ๆ
- ขายยากเหนื่อยเหลือเกิน คิดว่า เดี๋ยวขายได้ก็หายเหนื่อยเอง
- เครียด กังวล คิดว่า อนาคตกำลังรออยู่ ทำต่อดีกว่า
- เจอปัญหาอยู่เรื่อย คิดว่า ปัญหามีไว้ให้แก้ไข ทำทายนดี

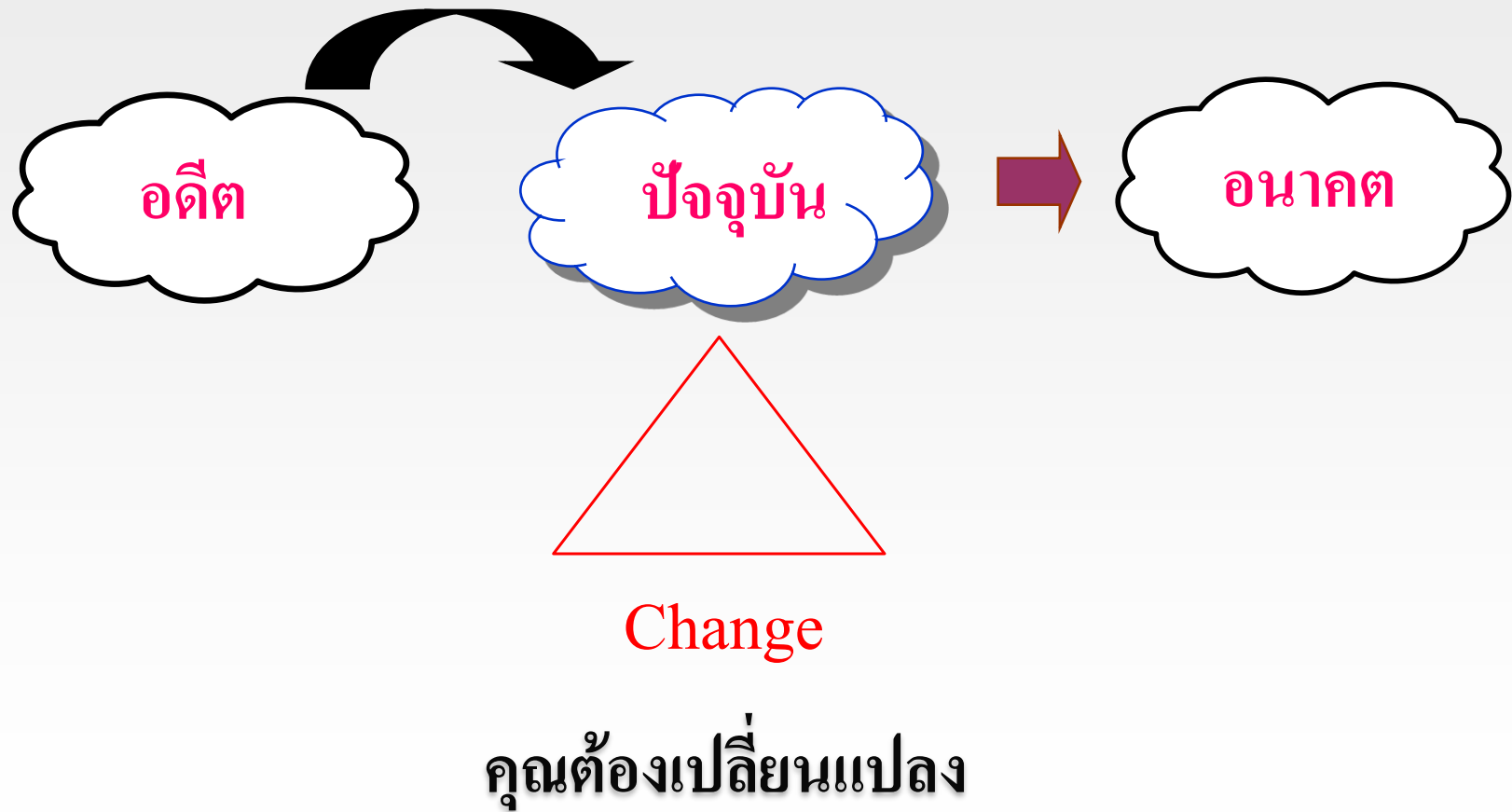
**คุณมีข้อความเชิงบวกของคุณอย่างไรบ้าง?**



# ♡ วงจรพฤติกรรม



# การให้ความสำคัญแห่งปัจจุบัน



# นักขายที่องค์การต้องการ

- ✓ มองเป้าหมายเป็นเรื่องท้าทายและอยากทำให้ได้
- ✓ รักในงานขายเป็นชีวิตจิตใจ
- ✓ ค้นหาความต้องการซื้อของลูกค้าเป็นหลัก
- ✓ มีทัศนคติเชิงบวกต่องานขาย เพื่อก้าวข้ามอุปสรรค
- ✓ วางแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ สามารถวัดผลได้
- ✓ เชื่อมั่นในตัวเอง มุ่งมั่นในเป้าหมายจนบรรลุผลสำเร็จ

# สรุปแนวความคิดของตัวเองใหม่

- \* งานขายให้ประโยชน์อะไรกับเรา ?
- \* เราอยากเป็นนักขายเพราะเหตุใด ?
- \* มองเป้าหมายเป็นมุมมองเชิงบวกได้อย่างไร ?
- \* สร้างความมั่นใจในตัวเองอย่างไร ?
- \* เอาชนะเป้าหมายยอดขายโดยวิธีใด ?

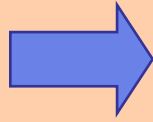


# สิ่งที่คุณได้รับจากการฝึกอบรมในครั้งนี้

- เรื่องที่ได้รับ
- เรื่องที่ชอบ
- เรื่องที่คุณจะนำไปปฏิบัติเป็นเรื่องแรก  
คือเรื่องอะไร ?



เป้าหมาย



เป้าหมายย่อย



แผนการทำงาน



ลงมือปฏิบัติทันที

สุดยอด

คุณทำได้!

ขอให้โชคดี ร่ำรวย ทุกคน ครับ”



ความฝัน คือ สิ่งที่ยังไม่ลงมือทำ ✎

ความกล้า คือ ทำในสิ่งที่คุณกลัว ✎

“จงมุ่งมั่น อดทน ในสิ่งที่คุณทำ  
แล้วจะประสบความสำเร็จ”

แล้วพบกันเรื่อยๆ ใต้ที่

[www.pakornblog.com](http://www.pakornblog.com)

 *PakornBlog* 

