

BE ACADEMY

COURSE OUTLINE

The Ultimate Sales Mastery

🕒 ระยะเวลาในการอบรม 6 ชั่วโมง (1 วัน)

โทร 099 617 1180

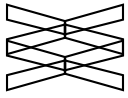
อีเมล enroll@be-academy.co

สมัครเรียน

be-academy.co/enroll

การชำระเงิน

be-academy.co/payment



BE ACADEMY

หัวข้อ การฝึกอบรม

► เนื้อหา

เปิดเวที “นักขายยุคใหม่” (New Generation Sales Kick-off)

Lecture 1: Mindset of a Top Salesperson

Workshop 1: Human Connection Challenge

Workshop 1: Human Connection Challenge (ต่อ)

Lecture 2: Psychology of Selling

Workshop 2: 3-Minute Product Pitch

Workshop 3: Sales Battle Simulation

สรุป / Reflection / Feedback

0 เปิดเวที “นักขายยุคใหม่” (New Generation Sales Kick-off)

- Ice-breaking Game: “ใครขายตัวเองเก่งที่สุด”
ฝึกทักษะการนำเสนอและการสร้างความมั่นใจในตัวเองตั้งแต่ต้น
- วิทยากรอธิบายภาพรวมของหลักสูตรและผลลัพธ์ที่คาดหวัง
- สร้างพลังบวกและบรรยากาศแห่งการแข่งขันที่สร้างสรรค์

1 Lecture 1: Mindset of a Top Salesperson

- สร้างทัศนคติของนักขายยุคใหม่ “จากผู้ขายสินค้า → ผู้ช่วยแก้ปัญหา”
- เข้าใจความแตกต่างระหว่าง Hard Selling และ Human-based Selling
- ตัวอย่างจริงจากนักขายระดับโลก: เทคนิคสร้างแรงจูงใจให้ลูกค้า “ซื้อเพราะอยากได้ ไม่ใช่เพราะถูกบังคับ”
- ฝึกการมองตนเองในฐานะที่ปรึกษา (Consultative Seller)
- การปรับพลัง ความเชื่อ และภาพลักษณ์เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในทุกการนำเสนอ

2 Workshop 1: Human Connection Challenge

- เรียนรู้และวิเคราะห์ คน 4 ประเภทของลูกค้า เพื่อเข้าใจพฤติกรรมและวิธีการเข้าหา
- เกมจำลองการพูดคุยกับลูกค้า 3 แบบ:
 - a. ลูกค้าปิด (Closed Buyer)
 - b. ลูกค้าช่างสงสัย (Analytical Buyer)
 - c. ลูกค้าชอบต่อรอง (Negotiator)



สแกนเพื่อดูรายละเอียด
คอร์สเรียนในเว็บไซต์



2 Workshop 1: Human Connection Challenge (ต่อ)

- ฝึกจับสัญญาณอารมณ์ (Emotional Cues) และเลือกคำพูดให้เหมาะกับสถานการณ์
- วิทยาการให้ Feedback ทันท่วงทีเกี่ยวกับน้ำเสียง การใช้ภาษากาย และวิธีตอบโต้
- Workshop Objective: เสริมทักษะการฟังอย่างลึก (Deep Listening) และการตอบกลับแบบมีจิตวิทยา เพื่อสร้างความไว้วางใจจากลูกค้า

3 Lecture 2: Psychology of Selling

- เข้าใจหลักจิตวิทยาการตัดสินใจของลูกค้า (Sales Psychology 101)
- วิเคราะห์กระบวนการ “Journey” ของผู้ซื้อ ตั้งแต่การรับรู้ → พิจารณา → ตัดสินใจ
- ทำความเข้าใจ Emotional Drivers ที่อยู่เบื้องหลังพฤติกรรมการซื้อ
- เทคนิคการใช้คำถามเชิงจิตวิทยาเพื่อกระตุ้นความต้องการของลูกค้า
- การปรับสไตส์การขายให้เหมาะกับบุคลิกของลูกค้าแต่ละประเภท

4 Workshop 2: 3-Minute Product Pitch

- ผู้เข้าอบรมเลือกสินค้าจริง (หรือของส่วนตัว) และฝึกนำเสนอในเวลา 3 นาที
- เกณฑ์ประเมิน: ความมั่นใจ / โครงสร้างการพูด / การสื่อสารอารมณ์ / การตอบคำถามลูกค้า
- กิจกรรม Feedback สดจากวิทยากรและเพื่อนร่วมทีม: วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน และโอกาสในการพัฒนา
- Workshop Objective: สร้างความมั่นใจในการนำเสนอ ฝึกการพูดอย่างกระชับและมีพลังดึงดูด

5 Workshop 3: Sales Battle Simulation

- ทีมละ 2 คน แข่งขันจำลองสถานการณ์ขายจริง
- แต่ละทีมต้องนำเสนอสินค้าให้ “ลูกค้าจำลอง” ภายใน 5 นาที
- วิทยากรและเพื่อนร่วมกลุ่มรับบทเป็นลูกค้าจำลอง พร้อมให้ Feedback
- เกณฑ์ประเมิน: ความมั่นใจ / ความชัดเจนของการนำเสนอ / การตอบข้อโต้แย้ง / เทคนิคการปิดการขาย
- Workshop Objective: ฝึกความกล้า การคิดเร็ว พูดเร็ว และการสร้างความประทับใจในสถานการณ์จริง



สแกนเพื่อดูรายละเอียด
คอร์สเรียนในเว็บไซต์

6 สรุป / Reflection / Feedback

- วิทยาการสรุปเทคนิคสำคัญจากทุกกิจกรรม
- ให้คำแนะนำรายบุคคลเกี่ยวกับสไตล์การขายของแต่ละคน
- สร้าง Action Plan เพื่อพัฒนาทักษะการขายอย่างต่อเนื่อง



สแกนเพื่อดูรายละเอียด
คอร์สเรียนในเว็บไซต์