



OKR TRAINING

บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิตร แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : info.okrtraining@gmail.com (In-house Training) Email : cs.okrtraining@gmail.com (Public Training)

Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 082-4119654 (In-house Training) , 083-9914426 (Public Training)

หลักสูตร เริ่มต้นการขายอย่างมืออาชีพด้วยลูกค้าที่สร้างเสน่ห์

หลักการและเหตุผล

พัฒนาบุคลิกภาพ การแต่งกาย และ Mindset เพื่อเป็นพนักงานขายที่มีความมั่นใจและมีความสามารถในการให้บริการแบบมืออาชีพ

พนักงานขายถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งกับบริษัท หรือห้างร้านต่างๆ ที่มีผลิตภัณฑ์ สินค้า หรือ บริการที่ต้องนำเสนอให้กับลูกค้าที่จะเข้ามาแวะเวียนเยี่ยมชม สามารถเรียกได้เลยว่าเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่จะสามารถชี้วัดความสำเร็จของธุรกิจได้เลย

โดยCourseนี้จัดทำเพื่อเป็นการพัฒนาทักษะเบื้องต้นเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับพนักงานขายที่จะต้องเน้นในเรื่องของบุคลิกภาพ การแต่งกาย ที่ดีกับบุคคลที่เราเรียกว่าเป็นตัวแทน หรือเป็นหน้าเป็นตาของบริษัท

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเสริมสร้างทักษะและความรู้ให้กับพนักงานขายเกี่ยวกับบุคลิกภาพ
2. ให้ความรู้เกี่ยวกับหลักการและเทคนิคในการแต่งกายที่เหมาะสมในสถานการณ์การทำงาน
3. ให้ความเข้าใจเกี่ยวกับการพัฒนา Mindset ที่ส่งเสริมการให้บริการที่ดีและมีความเป็นอาชีพ

เนื้อหา

A. บุคลิกภาพ:

1. ความสำคัญของบุคลิกภาพในการทำงาน
2. ประเภทของบุคลิกภาพและความเหมาะสมในสถานการณ์การทำงาน
3. การสร้างภาพลักษณ์ด้านบุคลิกภาพ

B. การแต่งกาย:

1. การแต่งกายให้ถูกต้องเพื่อเสริมบุคลิกภาพให้มีความน่าเชื่อถือ
2. Uniformของบริษัทคือการเป็นตัวแทนของบริษัทที่ต้องให้ความสำคัญ
3. การแต่งกายตามมาตรฐานสากล

C. Mindset ของพนักงานขาย:

1. ความสำคัญของ Mindset ในการให้บริการที่ดี
2. การพัฒนาความรู้และทักษะในการฟังเพื่อความเข้าใจลูกค้า
3. การจัดการสถานการณ์และแก้ไขปัญหาในการให้บริการ



OKR TRAINING

บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิสัย ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : info.okrtraining@gmail.com (In-house Training) Email : cs.okrtraining@gmail.com (Public Training)

Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 082-4119654 (In-house Training) , 083-9914426 (Public Training)

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม

- กลุ่มพนักงานขาย (จำนวนผู้เข้าอบรมไม่เกิน 20 ท่าน)

รูปแบบการอบรม

- การบรรยายและการมีส่วนร่วม 40%
- กิจกรรมกลุ่ม / ฝึกปฏิบัติ และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 60%

วิทยากรบรรยาย

- อาจารย์สรภพ จิลานนท์

ระยะเวลาอบรม

- 1 วัน (6 ชั่วโมง)

เนื้อหาการบรรยาย

เวลา	หัวข้อการฝึกอบรม	รายละเอียด
09.00–12.00 น.	Module 1: ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบุคลิกภาพภายใน - เข้าใจถึงบุคลิกภาพภายในของเราและบุคคลอื่นรวมถึงผู้ร่วมงานและลูกค้า Workshop: ค้นหาบุคลิกภาพภายในของตัวเองและผู้อื่นผ่านบททดสอบ และเกมส์เพื่อฝึกฝนในการอ่านบุคลิกภาพของผู้อื่น Module 2: ความรู้และเข้าใจเกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอก และความสำคัญของการแต่งกาย - เข้าใจถึงบุคลิกภาพภายนอก, การสร้าง First Impression เพื่อการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับตัวเอง และองค์กรเพื่อให้ลูกค้าประทับใจตั้งแต่แรกพบ	วิทยากรบรรยาย ผู้เข้าอบรมร่วมเสนอความคิดเห็น กิจกรรม Workshop
12.00–13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน	
13.00–16.00 น.	Module 2: ความรู้และเข้าใจเกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอก และความสำคัญของการแต่งกาย เข้าใจถึงความสำคัญของการแต่งกายในชุดเครื่องแบบของพนักงาน รวมถึงการปรับบุคลิกภาพภายนอก เช่น เสื้อผ้า หน้า ผม และการแต่งกายให้ถูกต้อง	



OKR TRAINING

บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิสัย ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : info.okrtraining@gmail.com (In-house Training) Email : cs.okrtraining@gmail.com (Public Training)

Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 082-4119654 (In-house Training) , 083-9914426 (Public Training)

	• Workshop: ฝึกการสร้าง First Impression อย่างง่าย ๆ ด้วยเทคนิค 3 ส และการสร้างเสน่ห์แบบไทยๆ รวมถึงปรับปรุงการแต่งกายให้ถูกต้องและเหมาะสม Module 3: การปรับ Mindset เพื่อความเป็นพนักงานขายที่ดี • เข้าใจถึงความสำคัญของการให้บริการที่ดี • เข้าใจถึงการเพิ่มทักษะการฟังเพื่อใช้ในการบริการ รวมถึงการแก้ไขปัญหาต่างๆ • Workshop: จำลองสถานการณ์จากประสบการณ์จริง หรือวิดีโอที่เกี่ยวข้อง เพื่อการฝึกฝนในการแก้ไขปัญหาต่างๆ	
--	--	--

หมายเหตุ กำหนดการอบรมและรูปแบบการอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมของบริบทผู้เข้าอบรม

ประโยชน์ที่จะได้รับ

- เพิ่มความมั่นใจในการทำงานของพนักงานขาย
- ปรับปรุงทักษะการแต่งกายให้เหมาะสมและเป็นมืออาชีพ
- พัฒนา Mindset ที่ส่งเสริมการให้บริการที่ดีและมีความเป็นอาชีพ
- สามารถให้บริการแบบมืออาชีพและได้รับความนับถือจากลูกค้า

คอร์สเรียนเกี่ยวกับบุคลิกภาพ การแต่งกาย และ Mindset ของพนักงานขายเป็นคอร์สที่มีความหลากหลายและน่าสนใจสำหรับผู้ที่ต้องการเสริมสร้างทักษะและความรู้ในด้านนี้เพื่อให้ก้าวไปสู่การให้บริการที่มีคุณภาพและมีความมั่นใจในการทำงาน ทั้งนี้คอร์สยังเน้นให้ความสำคัญในการแต่งกายที่เหมาะสมและการพัฒนา Mindset ที่ส่งเสริมให้เป็นพนักงานหน้าร้านที่มีความพร้อมในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างมืออาชีพ ด้วยเนื้อหาที่ครอบคลุมและการนำเสนอที่น่าสนใจ ผู้ที่เข้าร่วมคอร์สนี้จะได้รับความรู้และประสบการณ์ที่มีค่าที่สามารถนำไปใช้ในการปรับปรุงความสามารถในการทำงานและสร้างความน่าเชื่อถือในฐานะพนักงานขาย