



หลักสูตร การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย (Personal ity Devel opment for sales)

ในชีวิตประจำวันของคนเราต้องมีการพบปะ พูดคุย และทำความรู้จักกับผู้คนหน้าใหม่อยู่ตลอดเวลา สิ่งหนึ่งที่จะทำให้ความสัมพันธ์ที่เพิ่งสร้างขึ้นมานั้นดำเนินต่อไปได้ ด้านแรกก็คือ การสร้างความประทับใจตั้งแต่แรกพบให้กับฝ่ายตรงข้าม และการที่จะสร้างความประทับใจได้นั้นส่วนหนึ่งก็มาจากการมีบุคลิกภาพที่ดีเป็นส่วนในการสร้างความสัมพันธ์นั่นเอง คงปฏิเสธไม่ได้ว่าเวลาเราเจอใครครั้งแรก ความรู้สึกที่จะบอกว่าจะชอบ หรือไม่ชอบนั้น ส่วนหนึ่งมาจากบุคลิก ท่าทางการแสดงออก การแต่งเนื้อแต่งตัวของฝ่ายตรงข้าม ณ เวลานั้น หลังจากนั้นจึงไปสู่ขั้นตอนของการพูดจา เพื่อทำความรู้จักกับทัศนคติ และตัวตนที่ลึกซึ้งต่อไป

นอกจากสร้างบุคลิกภาพที่น่าประทับใจ เพื่อสร้างความสัมพันธ์กับผู้คนใหม่ๆ แล้ว การรักษาความสัมพันธ์ที่มีอยู่แล้วก็เป็นสิ่งจำเป็นด้วยเช่นกัน และการที่คนคนหนึ่งมีบุคลิกภาพที่ดี และประทับใจต่อคนรอบข้างนั้น ถือว่าคนคนนั้นมีต้นทุนที่ดีอยู่แล้วที่จะพบกับความสำเร็จได้ง่าย และบุคลิกที่ดีก็เป็นต้นทุนที่ไม่ต้องซื้อหา ไม่ต้องใช้เงิน เป็นต้นทุนที่มีมาตั้งแต่เกิด แต่ก็สามารถฝึกฝนกันได้ตลอดเวลา การที่จะสร้างบุคลิกภาพให้น่าประทับใจนั้นไม่ใช่เรื่องยาก เพียงก่อนอื่นต้องปรับทัศนคติให้ได้เสียก่อน ว่าต้องการจะมีบุคลิกภาพที่ดี หลังจากนั้นก็ต้องรู้จักระมัดระวังตัว มีสติรู้ตัวกำลังทำอะไรอยู่ และวางตัวให้เหมาะกับกาลเทศะ ซึ่งอาจารย์ประเมินแนะนำว่าต้องเริ่มตั้งแต่การแต่งตัว การพูดจา การเดิน การนั่ง ไปจนถึงการตรงต่อเวลากันเลยทีเดียว

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้ารับการอบรมตระหนักถึงความสำคัญของบุคลิกภาพ
2. ผู้เข้าอบรมปรับเปลี่ยนบุคลิกภาพเพื่อก้าวสู่การเป็นผู้บริหารมืออาชีพ
3. ผู้เข้ารับการอบรมได้ฝึกปฏิบัติการพัฒนาอารมณ์และจิตใจเพื่อการมีบุคลิกภาพภายในที่ดี

เนื้อหาหลักสูตร

เวลา	รายละเอียด
09.00– 16.00	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> การเรียนรู้ถึงพลังแห่งศักยภาพที่มีในตนเอง <input type="checkbox"/> การเปลี่ยนกรอบความคิดใหม่ แทนที่กรอบความคิดเดิม (Reframing) การปรับทัศนคติ โดยการเปิดมุมมองใหม่ให้กับตนเอง <input type="checkbox"/> กระตุ้นการใช้ศักยภาพภายใน ที่เป็นแรงบันดาลใจออกมาใช้ในสถานการณ์ต่างๆ <input type="checkbox"/> การพัฒนาบุคลิกภาพภายใน <ul style="list-style-type: none"> - การมองโลกในแง่บวก - การสื่อสารอย่างสร้างสรรค์ <input type="checkbox"/> ความหมายและสำคัญของบุคลิกภาพ กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ



หลักสูตร การพัฒนาบุคลิกภาพพนักงานขาย (Personality Development for sales)

เนื้อหาหลักสูตร

เวลา	รายละเอียด
09.00– 16.00	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก<ul style="list-style-type: none">- ท่วงท่า อิริยาบถที่สง่างาม- การดูแล รักษาผิวพรรณ ทรงผม และการแต่งหน้า- การแต่งกาย และเครื่องประดับ<input type="checkbox"/> การปรับภาษากาย ทำทางต่างๆ ให้สอดคล้องกับอารมณ์และความรู้สึกนี้่กภายในตนเอง เพื่อสร้างความประทับใจอย่างมีพลังสู่ลูกค้า เพื่อนร่วมงาน และ ผู้อื่น<input type="checkbox"/> มารยาททางสังคม<ul style="list-style-type: none">- มารยาทการรับประทานอาหาร- การแนะนำตัว

รูปแบบการอบรมสัมมนา	กลุ่มผู้เข้ารับการอบรมสัมมนา
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> บรรยายหลักการที่สำคัญๆ<input type="checkbox"/> Workshop<input type="checkbox"/> กรณีศึกษา<input type="checkbox"/> ให้คำแนะนำโดยวิทยากร	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> พนักงานขาย

วิทยากร	อาจารย์ณรงค์ ช่อนาม หรือ อาจารย์วาสนา ศรีอิศรลาภ
ระยะเวลา	1 วัน เวลา : 09.00 ถึง 16.00