คำอธิบายรายวิชาเพิ่มเติม

การขายเบื้องต้น **กลุ่มสาระการเรียนรู้การงานอาชีพและเทคโนโลยี**

ชั้นมัธยมศึกษา **เวลา 20 ชั่วโมง จำนวน 0.5 หน่วยกิต**

ศึกษาความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการขาย ความหมาย บทบาทความสำคัญของการขาย ความหมาย แนวความคิด ความสำคัญของการตลาด ลักษณะและประเภทของงานขายโอกาสและความก้าวหน้าของผู้ประกอบอาชีพในเรื่องรูปแบบ รายได้ ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า แรงจูงใจ ลำดับขั้นในการตัดสินใจซื้อ ข้อมูลประเภทของลูกค้า ความรู้เกี่ยวกับสินค้า ความรู้เกี่ยวกับกิจการและคู่แข่งขันที่พนักงานขายควรรู้ คุณสมบัติของพนักงาน เช่น บุคลิกภาพ การพัฒนาบุคลิกภาพ คุณลักษณะที่ดีของพนักงานขาย รวมทั้งจรรยาบรรณของพนักงานขาย การแสวงหาลูกค้าในอนาคต โดยใช้ความรู้ในเรื่องกระบวนการขาย วิธีการแสวงหาผู้มุ่งหวัง การเตรียมก่อนเข้าพบ และการเข้าพบเพื่อเสนอขาย การเสนอขายและจัดการกับข้อโต้แย้ง ใช้เทคนิคในการตอบข้อโต้แย้ง การปิดการขายและการติดตามผลการขาย การใช้เทคนิคปิดการขาย การบริการหลังการขายและการสร้างความประทับใจในการขาย การทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ประเภทสินค้า ขั้นตอนและประโยชน์ของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

มีทักษะในการขาย ตั้งแต่รู้ขั้นตอนกระบวนการขาย การใช้กลยุทธ์ในการขาย รู้จักการปิดการขายและแสวงหาแนวทางใหม่ในการขายคือ พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

มีเจตคติที่ดีต่ออาชีพค้าขาย และมีคุณลักษณะอันพึงประสงค์ในการเป็นพนักงานขายที่ดี มีจรรยาบรรณในวิชาชีพการขาย

ผลการเรียนรู้

1. อธิบายเรื่องความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการขาย ประเภท ลักษณะงานขาย ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ กิจการ ลูกค้า คู่แข่งขัน เทคนิคการขาย
2. สามารถพัฒนาบุคลิกภาพ มีคุณลักษณะที่ดีในการเป็นพนักงานขาย
3. สามารถเตรียมตัวให้พร้อมเพื่อการเจรจาการขาย ให้ประสบความสำเร็จ
4. อธิบายเรื่องการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

รวมทั้งหมด 4 ผลการเรียนรู้