

Course Online

Customer Types Based Selling Techniques

หลักสูตร เทคนิคการขายตามสไตล์ลูกค้า

วันที่ 4 พฤศจิกายน 2564 เวลา 13.00-16.00

หลักการและเหตุผล:

ในทางจิตวิทยา เชื่อว่า “ลักษณะหรือสไตล์ของลูกค้า” คือ “สาระสำคัญในการวิเคราะห์และปรับตัวให้คนขายกับลูกค้าเข้ากันได้ดี” ดังนั้น “การมีเทคนิคการขายที่ยืดหยุ่น” ที่สามารถปรับเปลี่ยนไปตามสไตล์ลูกค้า จึงเป็น “เทคนิคหนึ่ง” ที่ช่วยให้ “สถิติการขาย” ประสบผลสำเร็จเพิ่มมากขึ้น

สิ่งที่คุณจะได้รับ : เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม...

- มีหลักการในการเข้าใจและวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า เพื่อการนำเสนอขายให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละสไตล์
- เรียนรู้วิธีในการปรับเปลี่ยนตนเองและเทคนิคการขายที่ยืดหยุ่นให้ปิดจบการขายที่มีประสิทธิภาพ

คุณสมบัติผู้เข้ารับการฝึกอบรม

พนักงานขาย หัวหน้าการขาย ผู้จัดการขาย และผู้สนใจทั่วไป

วิธีการฝึกอบรม

- บรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ และการฝึกปฏิบัติ

หัวข้อการฝึกอบรม :

- **หมวด: การรู้จักประเภทของลูกค้า** ตามทฤษฎีบุคลิกภาพของ Myers-Briggs Type Indicator
 - 1. การวางตัว : แบ่งเป็น แบบเข้าสังคม (Extraversion) กับ แบบเก็บตัว (Introversion)
 - 2. การรับข้อมูลข่าวสาร : แบ่งเป็น แบบได้สัมผัส (Sensing) กับ แบบใช้สัญชาตญาณ (Intuition)
 - 3. การตัดสินใจ : แบ่งเป็น แบบใช้เหตุผล (Thinking) กับ แบบใช้ความรู้สึก (Feeling)
 - 4. การใช้ชีวิต : แบ่งเป็น แบบระเบียบแบบแผน (Judging) กับ แบบยืดหยุ่น (Perceiving)
- **หมวด: การนำเสนอขาย**
 - 1. การสร้างสัมพันธ์กับลูกค้า ด้วย “เทคนิคตะเกียง L-A-M-P”
 - 2. การวิเคราะห์แรงจูงใจในการซื้อ แยกเป็น
 - 2.1. แรงจูงใจส่วนตัว (Personal Buying Motive)
 - 2.2. แรงจูงใจส่วนงาน (Practical Buying Motive)
 - 3. การนำเสนอขาย ตามสไตล์ลูกค้า 4 แบบหลัก 16 แบบย่อย ดังรูปประกอบ

ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
ISTP	ISFP	INFP	INTP
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ

- 4. การจับสัญญาณการตัดสินใจ ด้วย “ภาษาที่ไร้เสียง” และ หลัก 3L.

PTS

Professional Training Solution

- 5.การรับมือกับอุปสรรค และปิดการขาย ด้วยเทคนิคจิตวิทยา เช่น
 - 5.1.เทคนิคปักหมุด
 - 5.2.เทคนิคพลิก-ค้น-พบ
 - 5.3.เทคนิคเพนดูลัม
- 6.การต่อตลาดและขยายโอกาส ด้วยเทคนิคต่างๆ เช่น
 - 6.1.เทคนิค Get Member
 - 6.2.เทคนิค Get Points
 - 6.3.เทคนิค After Sales Market
- **หมวด:การเพิ่มยอดขาย** ด้วย “เทคนิค 18 อรหันต์การขาย” เช่น
 - 1.เทคนิค Choice or Choose
 - 2.เทคนิค Either or
 - 3.เทคนิค Sorting By Self or Sorting By Others

วิธีการฝึกอบรม

ระยะเวลา

- 3 ชั่วโมง

วิธีการฝึกอบรม

- บรรยาย สลับกับ กิจกรรมฝึกปฏิบัติ บทบาทสมมติ และ Workshop

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปิตอล กรุ๊ป
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส
- ฯลฯ

อัตราค่าอบรมสัมมนา ท่านละ 1,300 + Vat 91 = 1,391 บาท

**ขอสงวนสิทธิ์ในการเปิดอบรม ต้องมีผู้เรียนไม่น้อยกว่า 5 ท่าน
เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วิดีโอ แอร์ หรือนำไปเผยแพร่**

วิธีการชำระเงิน: โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

ติดต่อ คุณต๋ม 086-8929330 02-1753330 Email : info.ptstraining@gmail.com

▪ www.ptstraining.in.th

แบบฟอร์มลงทะเบียน

Customer Types Based Selling Techniques

หลักสูตร เทคนิคการขายตามสไตล์ลูกค้า

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

■