

Course Sales Online 6 ชั่วโมง Customer Types Based Selling Techniques

หลักสูตร เทคนิคการขายตามสไตล์ลูกค้า
วันที่ 2 ธันวาคม 2564 เวลา 09.00-16.00 น.

หลักการและเหตุผล:

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

สิ่งที่คุณจะได้รับ : เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม...

- มีหลักการในการเข้าใจและวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า เพื่อการนำเสนอขายให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละสไตล์
- เรียนรู้วิธีในการปรับเปลี่ยนตนเองและเทคนิคการขายที่ยืดหยุ่นให้ปิดจบการขายที่มีประสิทธิภาพ

หัวข้อการอบรม

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.
- 5. การรับมือกับอุปสรรค และปิดการขาย ด้วยเทคนิคจิตวิทยา เช่น
 - 5.1. เทคนิคปักหมุด
 - 5.2. เทคนิคพลิก-ค้น-พบ
 - 5.3. เทคนิคเพนดูลัม

วิทยากร อ.พรเทพ จันทนาวิ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสสกา



PTS

Professional Training Solution

- 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 อบรมในรูปแบบ Online by Zoom

- บรรยาย สลับกับ กิจกรรมฝึกปฏิบัติ บทบาทสมมติ และ Workshop

ระยะเวลา 6 ชั่วโมง

อัตราค่าสัมมนา
ท่านละ 2,500 บาท +VAT 7% 175
= 2,675 บาท

อัตราค่าสัมมนา Promotion!! เพียง 2,500 บาท (ยังไม่รวม Vat 7%)

หรือจะสมัคร 4 จ่าย 3 ก็สุดคุ้ม

เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วิดีโอ แชนร์ หรือนำไปเผยแพร่

วิธีการชำระเงิน: โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
- ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-7110496 (โอนแล้วส่ง Pay in)
ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd,Partnership)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษาวิลส์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

ติดต่อ คุณตุ้ม 086-8929330 , 02-1753330

Email : info.ptstraining@gmail.com

www.ptstraining.co.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: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____