



Customer Types Based Selling Techniques

หลักสูตร เทคนิคการขายตามสไตล์ลูกค้า

วันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2563

โรงแรมไอบิส สไตล์ รัชดา

หลักการและเหตุผล:

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

สิ่งที่คุณจะได้รับ : เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม...

- มีหลักการในการเข้าใจและวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า เพื่อการนำเสนอขายให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละสไตล์
- เรียนรู้วิธีการปรับเปลี่ยนตนเองและเทคนิคการขายที่ยืดหยุ่นให้ปิดจบการขายที่มีประสิทธิภาพ

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 ตามสไตส์ลูกค้า 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
- 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 1 วัน

วิธีการฝึกอบรม บรรยาย สลับกับ กิจกรรมฝึกปฏิบัติ บทบาทสมมติ และ Workshop

วิทยากร อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ

การศึกษา

- บริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- บริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปิตอล กรุ๊ป

- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอสถสภา
- ฯลฯ

ค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,500	245	(105)	3,640
Pro 3 ท่านๆละ	3,300	231	(99)	3,432

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
 ชื่อบัญชี หจก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
 และแฟ้มเช็คใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)

แบบฟอร์มการลงทะเบียน
หลักสูตร เทคนิคการขายตามสไตล์ลูกค้า

ส่งมาที่ ptstraining3@gmail.com; info.ptstraining@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: _____

5. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____