



ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและ การนำเสนอขายอย่างมืออาชีพ

วิทยากร: ดร. ธวีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราหมี)
ประสบการณ์ระดับงานบริหารและเป็นผู้เชี่ยวชาญการวางแผนงาน และพัฒนาระบบงาน
ที่ใด ๆ ต้องถามถึงทั้งวงการมากกว่า 25 ปี

21 เมษายน 2563

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

งานขายเป็นงานที่ต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ นักขายที่ประสบความสำเร็จไม่ใช่เพียงอาศัยความรู้ในเชิงทฤษฎีเท่านั้น แต่ต้องนำความรู้ในเชิงทฤษฎีมาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ด้วย หรือที่เราเรียกว่า ลูกล่อ ลูกชนนั้นเอง แต่พนักงานขายมือใหม่มักจะล่อนั้นยอมต่ออาศัยเวลาและชั่วโมงบินในการที่จะสะสมเทคนิค ลูกล่อ ลูกชนต่าง ๆ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายควรเริ่มต้นเรียนรู้เทคนิคการขายที่ถูกหลักการ และเป็นที่ยอมรับว่าเป็นเทคนิคที่ใช้แล้วได้ผลจริง โดยเฉพาะความสามารถในการวิเคราะห์ลูกค้าแต่ละประเภท เพื่อให้ทราบถึงพฤติกรรมและความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า นำไปสู่การเปิดใจลูกค้า การนำเสนอขายตนเองก่อนขายสินค้า การตอบข้อโต้แย้ง และการเจรจาต่อรองเพื่อปิดการขาย รวมทั้งการบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าประทับใจและกลับมาซื้อซ้ำ

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายมือใหม่ ได้เรียนรู้เทคนิคในการวิเคราะห์ลูกค้าอย่างเข้าใจ การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก่สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้วิธีการสังเกตและวิเคราะห์ลักษณะและความต้องการของลูกค้าหลากหลายรูปแบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและฝึกฝนเทคนิคด้านการขายให้เหมาะกับลูกค้าแต่ละประเภทสำหรับพนักงานขายมือใหม่
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. บทบาท และ หน้าที่ของพนักงานขาย
2. วิเคราะห์ลักษณะและพฤติกรรมของลูกค้าที่หลากหลายด้วยหลักการที่เหมาะสม
 - หลักการวิเคราะห์ด้วย DISC Analysis
 - ลักษณะเฉพาะของลูกค้าสไตล์ D (Dominance)
 - ลักษณะเฉพาะของลูกค้าสไตล์ I (Influence)
 - ลักษณะเฉพาะของลูกค้าสไตล์ S (Steadiness)
 - ลักษณะเฉพาะของลูกค้าสไตล์ C (Conscientious)



3. Workshop: วิเคราะห์ลูกค้าด้วย DISC Analysis
4. เทคนิคการประยุกต์ลักษณะลูกค้า DISC ในการนำเสนอขาย
 - วิธีการเข้าพบลูกค้า (Approach)
 - การเปิดการขายด้วยการเปิดใจลูกค้า (Open mind)
 - การนำเสนอขาย (Customers buy you)
 - เทคนิคการปิดการขายให้ได้ Order (Closing)
 - การติดตามผลและบริการหลังการขาย (Follow up & After Sales Service)
5. เคล็ดลับการสื่อสารกับลูกค้าแต่ละสไตล์ DISC
6. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย
(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้สามารถนำเสนอขายได้ด้วยความสำเร็จ)
7. ความสามารถจำเป็นสำหรับพนักงานขาย (Key Competency)
8. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 21 เมษายน 2563					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 6 เมษายน 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทวินิจัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipotraining.co.th
E-mail: hipotraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, การขาย, การตลาด, ความรู้ทั่วไป, วิเคราะห์คน, การศึกษา, พฤติกรรม