



บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

เจาะลึกกลเม็ด...การขายตามสถานการณ์ลูกค้า Adaptive Selling through Customer Insight

วิทยากร : อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลามบอเรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริ่งเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 25 ปี

14 กรกฎาคม 2563

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

เป็นที่ทราบกันดีว่า การขายสินค้าเป็นสิ่งสำคัญสำหรับธุรกิจที่จะนำมาซึ่งยอดขายและกำไร มากกว่านั้นยังนำมาซึ่งความเป็นผู้นำในตลาดด้วยเช่นกัน แต่ในความเป็นจริง การขายไม่สามารถใช้แค่ทฤษฎีหรือศาสตร์ในการทำให้ลูกค้าตัดสินใจได้เสมอไป โดยเฉพาะมักจะพบว่า พนักงานขายส่วนใหญ่ขายสินค้าด้วยวิธีเดียวกันกับลูกค้าทุกราย ทำให้ลูกค้าจำนวนไม่น้อยเลือกที่จะไม่ตัดสินใจซื้อกับพนักงานขายเหล่านั้น และพนักงานขายก็มักจะโทษลูกค้าด้วยเหตุผลต่าง ๆ นานา ทั้งๆที่สินค้าที่ขายล้วนมีคุณสมบัติและประโยชน์หลากหลายที่พร้อมจะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ จะเห็นได้ว่า ไม่ใช่เพียงแค่ทฤษฎีหรือศาสตร์ในการขายเท่านั้น แต่ความเป็นจริงแล้ว การขายเป็นศิลปะแขนงหนึ่งที่พนักงานขายจำเป็นต้องเรียนรู้และฝึกฝนวิธีการขายที่เรียกว่า Adaptive Selling หรือ การขายตามสถานการณ์ลูกค้านั่นเอง ซึ่งจะช่วยให้พนักงานขายสามารถเพิ่มอัตราการปิดการขายได้เพิ่มขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ โดยลูกค้ายินดีที่จะตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยความเต็มใจ

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับพนักงานขายที่ต้องทำการเสนอขายให้กับลูกค้าหลากหลายรูปแบบ รวมถึงหลากหลายระดับ ไม่ว่าจะเป็นฝ่ายจัดซื้อ พนักงาน ผู้บริหาร ตลอดจนเจ้าของกิจการ หรือแม้แต่ผู้บริโภคทั่วไป ซึ่งจะต้องปรับวิธีการขายให้เหมาะกับสถานการณ์ของลูกค้านั้นๆ เรียนรู้เทคนิคการประเมินความต้องการและปัญหาของลูกค้า การผสมผสานการเสนอขายสินค้าให้ตอบโจทย์ปัญหาและความต้องการของลูกค้า และที่สำคัญคือวิธีการสร้างการยอมรับของลูกค้าต่อพนักงานขาย อันจะนำไปสู่การกระตุ้นความสนใจและเห็นชอบกับสินค้าและข้อเสนอการขายในที่สุด

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้และเข้าใจหลักการและความสำคัญของการขายตามสถานการณ์ลูกค้า
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้และฝึกฝนการวิเคราะห์ความต้องการและปัญหาที่เฉพาะเจาะจงของลูกค้าด้วยการใช้คำถามที่แม่นยำ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมศึกษาเทคนิคการปรับวิธีการเสนอขายให้เหมาะกับสถานการณ์ของลูกค้าแต่ละประเภท
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอข้อดีและประโยชน์ของสินค้าและบริการให้เกิดการยอมรับและตัดสินใจซื้อในที่สุด
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้และทักษะที่ได้รับไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในงานขายของตนเองและบริษัท

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1: ลูกค้ากับพนักงานขาย...ลดช่องว่างและสร้างการยอมรับ (Start Clicking with Customer...Friend or Foe)

1. หลักการและความสำคัญของการขายตามสถานการณ์ลูกค้า – Conceptual Frame of Adaptive Selling
2. เจาะลึก...บทบาท พฤติกรรมและสไตล์ของลูกค้าที่หลากหลาย – Customer Insight
3. พนักงานขายกับสไตล์การขายที่แตกต่าง – Selling Styles and Approaches
 - Push Approach
 - Pull Approach
4. การลดช่องว่างและสร้างการยอมรับ...ลูกค้ากับพนักงานขาย – Create right chemistry & Connection
 - ทำไมต้องทำ?
 - ทำอย่างไร?
5. กิจกรรม: ผสานสไตล์และความเข้าใจลูกค้าให้เกิดการยอมรับพนักงานขาย

Module 2: พร้อมปรับและประยุกต์วิธีการขายให้เหมาะกับสถานการณ์ลูกค้า (Adaptive Selling Technique)

6. ขั้นตอนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า...สิ่งจำเป็นที่ต้องทำความเข้าใจ – Customer Buying Process is a must to be understood.
7. ขั้นตอนการเสนอขายของพนักงานขาย – Selling Process
8. ปรับขั้นตอนการขายให้เหมาะกับขั้นตอนของลูกค้า – Align Ours to Customer Process
9. เทคนิคการนำเสนอขายให้เหมาะกับลูกค้าแต่ละคน – Selling Technique to Customization
10. กิจกรรม: นำเสนอการขายให้ลูกค้ายินดีตัดสินใจ

Module 3: เคล็ดลับจำเป็น...ในการขายให้เหมาะกับสถานการณ์ลูกค้า (Adaptive Selling Tips)

11. อุปสรรคของการขายที่อาจเกิดได้ – Possible Difficulties
12. สุดยอดเคล็ดลับสำหรับพนักงานขาย – Tip of the Tips
13. ความสามารถสำคัญของพนักงานขาย – Competency of Salesperson
14. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการขายให้เหมาะกับสถานการณ์ลูกค้า – Key Success Factors
15. สรุป คำถามและคำตอบ – Summary with Q&A

ใบประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 14 กรกฎาคม 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 29 มิถุนายน 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 ขอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ขอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทซอย 8 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ 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, งานขาย, การตลาด, เจาะลึกกลเม็ด...การขายตามสถานการณ์ลูกค้า, Adaptive Selling through Customer Insight, ประยุกต์
วิธีการขายให้เหมาะกับสถานการณ์ลูกค้า,