

## TRAINING OUTLINE

### หลักสูตร ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้ำและการนำเสนอขายอย่างมืออาชีพ

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัณโรจน์

#### PRINCIPLES

งานขายเป็นงานที่ต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ นักขายที่ประสบความสำเร็จไม่ใช่เพียงอาศัยความรู้ในเชิงทฤษฎีเท่านั้น แต่ต้องนำความรู้ในเชิงทฤษฎีมาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ด้วย หรือที่เรียกว่า ลูกล่อลูกชนนั่นเอง แต่พนักงานขายมือใหม่แกะกล่องนั้นย่อมต้องอาศัยเวลาและชั่วโมงบินในการที่จะสะสมเทคนิค ลูกล่อลูกชนต่างๆ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายควรเริ่มต้นเรียนรู้เทคนิคการขายที่ถูกหลักการ และเป็นที่ยอมรับว่าเป็นเทคนิคที่ใช้แล้วได้ผลจริง โดยเฉพาะความสามารถในการวิเคราะห์ลูกค้ำแต่ละประเภท เพื่อให้ทราบถึงพฤติกรรมและความต้องการที่แท้จริงของลูกค้ำ นำไปสู่การเปิดใจลูกค้ำ การนำเสนอขายตนเอง ก่อนขายสินค้า การตอบข้อโต้แย้งและการเจรจาต่อรองเพื่อปิดการขาย รวมทั้งการบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้ำประทับใจและกลับมาซื้อซ้ำ

หลักสูตรนี้ จึงพัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายทั้งมือใหม่และมือเก่า ได้เรียนรู้เทคนิคในการวิเคราะห์ลูกค้ำอย่างเข้าใจ การนำเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก้สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

#### OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้วิธีการสังเกตและวิเคราะห์ลักษณะและความต้องการของลูกค้ำหลากหลายรูปแบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและฝึกฝนเทคนิคด้านการขายให้เหมาะกับลูกค้ำแต่ละประเภทสำหรับพนักงานขาย
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

## AREAS OF STUDY

---

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
  - 4.1 วิธีการเข้าพบลูกค้า (Approach)
  - 4.2 การเปิดการขายด้วยการเปิดใจลูกค้า (Open mind)
  - 4.3 การนำเสนอขาย (Customers buy you)
  - 4.4 เทคนิคการปิดการขายให้ได้ Order (Closing)
  - 4.5 การติดตามผลและบริการหลังการขาย (Follow up & After Sales Service)
5. เคล็ดลับการสื่อสารกับลูกค้าแต่ละสไตล์ DISC
6. **กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย**  
**(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้สามารถนำเสนอขายได้**  
**ด้วยความสำเร็จ)**
7. ความสามารถจำเป็นสำหรับพนักงานขาย (Key Competency)
8. สรุป คำถามและคำตอบ

**หมายเหตุ** หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 [hipotraining@hotmail.com](mailto:hipotraining@hotmail.com), [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)