



หลักสูตร ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและเทคนิค การขายอย่างมืออาชีพ

วันเสาร์ที่ 28 พฤศจิกายน 2558 ** โรงแรมจัสมิน ซิตี้ สุขุมวิท 23

หลักสูตร 1 วัน

งานขายเป็นงานที่ต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ นักขายที่ประสบความสำเร็จไม่ใช่เพียงอาศัยความรู้ในเชิงทฤษฎีเท่านั้น แต่ต้องนำความรู้ในเชิงทฤษฎีมาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ด้วย หรือที่เราเรียกว่า ลูกล่อลูกชนนั่นเอง แต่พนักงานขายมือใหม่แกะกล่องนั้นย่อมต้องอาศัยเวลาและชั่วโมงบินในการที่จะสะสมเทคนิค ลูกล่อลูกชนต่าง ๆ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายควรเริ่มต้นเรียนรู้เทคนิคการขายที่ถูกหลักการ และเป็นที่ยอมรับว่าเป็นเทคนิคที่ใช้แล้วได้ผลจริง โดยเฉพาะความสามารถในการวิเคราะห์ลูกค้าแต่ละประเภท เพื่อให้ทราบถึงพฤติกรรมและความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า นำไปสู่การเปิดใจลูกค้า การนำเสนอขายตนเองก่อนขายสินค้า การตอบข้อโต้แย้งและการเจรจาต่อรองเพื่อปิดการขาย รวมทั้ง การบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าประทับใจและกลับมาซื้อซ้ำ

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายมือใหม่ ได้เรียนรู้เทคนิคในการวิเคราะห์ลูกค้าอย่างเข้าใจ การเสนอขายอย่างมืออาชีพ การแก้ปัญหา แก่สถานการณ์ การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้วิธีการสังเกตและวิเคราะห์ลักษณะและความต้องการของลูกค้าหลากหลายรูปแบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและฝึกฝนเทคนิคด้านการขายให้เหมาะกับลูกค้าแต่ละประเภทสำหรับพนักงานขายมือใหม่
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา: เวลา 09:00—16:00 น.

1. บทบาท และ หน้าที่ของพนักงานขาย
2. วิเคราะห์ลักษณะและพฤติกรรมของลูกค้าที่หลากหลายด้วยหลักการที่เหมาะสม
* DISC Analysis – Dominance/ Influence/ Steadiness/ Compliance
3. Workshop: วิเคราะห์ลูกค้าด้วย DISC Analysis
4. เรียนรู้ 7 ขั้นตอนการขายให้เหมาะกับลักษณะลูกค้า...สำหรับพนักงานขายมือใหม่
 - 4.1 การเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้า (Pre Approach)
 - 4.2 วิธีการเข้าพบลูกค้า (Approach)
 - 4.3 การเปิดการขายด้วยการเปิดใจลูกค้า (Open mind)
 - 4.4 การนำเสนอขาย ด้วยการขายตัวเองก่อน (Customers buy you)
 - 4.5 การเจรจาต่อรองแบบ Win-Win และวิธีการตอบข้อโต้แย้ง (Negotiation & Overcoming Objections)
 - 4.6 เทคนิคการปิดการขายให้ได้ Order (Closing)
 - 4.7 การติดตามผลและบริการหลังการขาย (Follow up & After Sales Service)
5. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย
(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค/ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้สามารถนำเสนอขายได้ด้วยความสำเร็จ)
6. การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าในงานขาย
7. ความสามารถจำเป็นสำหรับพนักงานขาย (Key Competency)
8. สรุป คำถามและคำตอบ

วิทยากร

อาจารย์สุพจน์ กฤษฐานา

อดีต ผู้บริหารฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

- บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
- บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี เป็นต้น

สอบถามและสำรองที่

Tel: 085-9386299 ,02-4646524

Fax:02-9030080 ต่อ 4326

info@perfecttrainingandservice.com

www.perfecttrainingandservice.com



อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้าและเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพ

ราคาปกติท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,173 บาท

สมัครก่อนวันที่ 24 พฤศจิกายน 2558 **พิเศษ** ท่านละ 3,400 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

▪ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้

▪ ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

▪ ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียน

แบบฟอร์มสำหรับลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อหน่วยงาน / บริษัท.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ ต่อ โทรสาร

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเตา เขตบางขุนเทียน

กรุงเทพฯ 10150 Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เชื้อขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธมณฑล สาย 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและโปรดแนบใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง