

# เทคนิคการขายสไตล์ลูกค้ำ (Hybrid)

Customer Types Based Selling Techniques

“เทคนิคการขายเพื่อปรับตัวให้เข้ากับสไตล์ลูกค้ำแต่ละประเภทและสร้างแนวทางกลยุทธ์เพิ่มเติม”

วันที่จัด **รุ่น 6** วันพฤหัสบดีที่ 9 มิถุนายน 2565

เวลา 09:00 – 16:30 น.

รับจำนวน 15 ท่าน

**(Offline) สมาชิก:** (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

3,000 + 210 (VAT 7%) = 3,210 บาท

**(Offline) บุคคลทั่วไป:**

3,500 + 245 (VAT 7%) = 3,745 บาท



**(Online) สมาชิก:** (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

2,500 + 175 (VAT 7%) = 2,675 บาท

**(Online) บุคคลทั่วไป:**

2,800 + 196 (VAT 7%) = 2,996 บาท



“ลักษณะหรือสไตล์ของลูกค้ำ” คือ “สาระสำคัญในการวิเคราะห์และปรับตัวให้ผู้ขายกับลูกค้ำสามารถสื่อสารความเข้าใจด้านสินค้าหรือบริการอย่างถูกต้องถึงประโยชน์หรือสิ่งที่ได้รับ” ดังนั้น “การมีเทคนิคการขายยืดหยุ่นถึงแก่นสินค้าหรือบริการและเหมาะสมกับสถานการณ์” สามารถปรับเปลี่ยนไปตามสไตล์ลูกค้ำ จึงเป็น “เทคนิคสำคัญ” ช่วยเพิ่มความสำเร็จ “สถิติการขายและความภักดีต่อสินค้าและบริการ” อย่างต่อเนื่อง

### สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

1. มีหลักการและสามารถอธิบายกลยุทธ์ด้านการขายให้เข้าใจและวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้ำเพื่อการตัดสินใจตามแผนธุรกิจ
2. มีการนำเสนอขายให้เหมาะสมกับลูกค้ำแต่ละสไตล์และกลุ่ม
3. การปรับเปลี่ยนตนเองและเทคนิคการขายเชิงยืดหยุ่นให้ปิดจบการขายที่มีประสิทธิภาพเพื่อนำสู่การพัฒนาและสร้างแนวทางด้านการขายใหม่สำหรับทีมงานต่อไป

### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขาย หัวหน้าการขาย ผู้จัดการขาย และผู้สนใจทั่วไป

### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- การรู้จักประเภทของลูกค้ำ
- หมวด: การนำเสนอขาย
- การสร้างสัมพันธ์กับลูกค้ำ ด้วย “เทคนิคตะเกียง L-A-M-P”
- การวิเคราะห์แรงจูงใจในการซื้อ
- การนำเสนอขาย ตามสไตล์ลูกค้ำ 4 แบบ
- การจับสัญญาณการตัดสินใจ ด้วย “ภาษาที่ไร้เสียง” และ หลัก 3L
- การต่อตลาดและขยายโอกาส ด้วยเทคนิคต่างๆ
- หมวด: การเพิ่มยอดขาย ด้วย “เทคนิค 18 อรหันต์การขาย”



อบรม **Online** ผ่านโปรแกรม ZOOM

### วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวี

-ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

-การขาย การตลาดและบริการ

### ประสบการณ์ทำงาน

-ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย

-ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล

### มาร่วมกันแชร์ประสบการณ์

เทคนิคการขายเพื่อปรับตัวให้เข้ากับสไตล์ลูกค้ำไปพร้อมๆกัน