

# เทคนิคการขายสไตล์ลูกค้า (Online)

Customer Types Based Selling Techniques



“เทคนิคการขายเพื่อปรับตัวให้เข้ากับสไตล์ลูกค้าแต่ละประเภทและสร้างแนวทางกลยุทธ์เพิ่มเติม”

วันที่ : วันพุธที่ 21 กรกฎาคม 2564

สมาชิก : 2,500 + VAT 7% 175 = 2,675 บาท

เวลา : 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 15 ท่าน

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

Online ผ่านโปรแกรม Zoom



บุคคลทั่วไป : 2,800 + VAT 7% 196 = 2,996 บาท

“ลักษณะหรือสไตล์ของลูกค้า” คือ “สาระสำคัญในการวิเคราะห์และปรับตัวให้ผู้ขายกับลูกค้าสามารถสื่อสารความเข้าใจด้านสินค้าหรือบริการอย่างถูกต้องถึงประโยชน์หรือสิ่งที่ได้รับ” ดังนั้น “การมีเทคนิคการขายยืดหยุ่นถึงแก่นสินค้าหรือบริการและเหมาะสมกับสถานการณ์” สามารถปรับเปลี่ยนไปตามสไตล์ลูกค้า จึงเป็น “เทคนิคสำคัญ” ช่วยเพิ่มความสำเร็จ “สถิติการขายและความภักดีต่อสินค้าและบริการ” อย่างต่อเนื่อง

### สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

1. มีหลักการและสามารถอธิบายกลยุทธ์ด้านการขายให้เข้าใจและวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าเพื่อการตัดสินใจตามแผนธุรกิจ
2. มีการนำเสนอขายให้เหมาะสมกับลูกค้านแต่ละสไตล์และกลุ่ม
3. การปรับเปลี่ยนตนเองและเทคนิคการขายเชิงยืดหยุ่นให้ปิดจบการขายที่มีประสิทธิภาพเพื่อนำสู่การพัฒนาและสร้างแนวทางด้านการขายใหม่สำหรับทีมงานต่อไป

### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขาย หัวหน้าการขาย ผู้จัดการขาย และผู้สนใจทั่วไป



### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

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



### วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

การขาย การตลาดและบริการ

### 😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย
  2. การรับมือกับการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย
  3. การตลาดและการขายยุคดิจิทัล
  4. Sales Coordinator ผู้ช่วยเพิ่มยอดขาย
- สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81

Email: et@tpa.or.th