



สร้างเสน่ห์นักขายให้มัดใจลูกค้า (Hybrid) (Charismatic Sales)

“ขายให้เหมือนไม่ขาย”

วันที่จัด รุ่น 2 วันพุธที่ 20 กรกฎาคม 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



“ขายให้เหมือนไม่ขาย” ยุคนี้เป็นยุคแห่งการเปลี่ยนแปลงที่ไม่หยุดยั้ง ผู้บริโภคหรือลูกค้าทุกคนสามารถเข้าถึงข้อมูลและข่าวสารต่างๆ ได้เพียงปลายนิ้วสัมผัส ดังนั้นหากนักขายไม่สามารถสืบค้นความต้องการเชิงลึกที่แท้จริงของลูกค้าได้ นักขายก็จะไม่สามารถปิดการขายแบบจบสวยได้แน่นอน อีกทั้งกลไกการขายที่ยืดเยื้อ ไมใช่แค่ตัวสินค้า ไม่ใช่แค่แบรนด์ แต่ยังรวมไปถึงนักขายด้วย เพราะนักขายถือเป็นสื่อกลางที่จะนำพา ‘ความต้องการของลูกค้า’ มาจบลงที่ ‘สินค้าเป้าหมาย’ ได้อย่างลงตัว

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

1. ทักษะการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่อตนเองและงานขายยุคใหม่
2. ทักษะการสร้างความประทับใจแรกพบผ่านบุคลิกภาพเชิงบวก
3. ทักษะการฟังด้วยใจเพื่อค้นหาความต้องการของลูกค้า
4. ทักษะการสื่อสารด้วยการใช้น้ำเสียงเพื่อความน่าเชื่อถือ
5. ทักษะการพูดและการใช้ภาษาที่เข้าถึงใจลูกค้า
6. ทักษะการวิเคราะห์ แยกประเภทและรับมือกับลูกค้าต่างสไตล์
7. ทักษะการตอบคำถามให้ตรงประเด็นและโดนใจลูกค้า
8. ทักษะการแก้ไขสถานการณ์เฉพาะหน้าอย่างสันติวิธี
9. ทักษะการเลือกใช้เทคนิคการขายต่างมิติเพื่อรักษาความสัมพันธ์ในลูกค้าระยะยาว

คุณสมบัติของผู้เข้าอบรมและสัมมนา

- ผู้บริหาร ผู้ประกอบการ หัวหน้างาน ที่ปรึกษา ผู้ดูแลโครงการ
- นักขาย ผู้ให้คำปรึกษาด้านผลิตภัณฑ์ เครือข่าย ผู้นำเสนองาน
- บุคคลที่สนใจพัฒนาตนเองด้านการสื่อสารเพื่อการขาย

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

“6ส สูการเป็นนักขายมือทองทุกสถานการณ์”

1. สร้างความประทับใจให้กับลูกค้าตั้งแต่แรกพบ
2. เสาะหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าให้เจอ
3. สื่อสารกับลูกค้าด้วยภาษาเดียวกันช่วยให้ขายง่ายขึ้น
4. สานสัมพันธ์กับลูกค้าต่างนิสัยต่างสไตล์
5. ส่งต่อข้อมูลด้วยการตอบคำถามให้โดนใจ
6. สูการขายระยะยาวกับการเป็นลูกค้าประจำ

Workshop

1. เสน่ห์สร้างได้ด้วยตัวคุณ (Charismatic Edge)
2. ฟังด้วยใจไขความต้องการ (Deep Listening)
3. เสียงสื่อใจเพิ่มพลังความน่าเชื่อถือ (Voice and Rapport)
4. สไตล์ของลูกค้าที่คุณต้องแยกให้ออก (Decision Maker)
5. ฉลาดถาม...ฉลาดตอบได้ผลลัพธ์ (The Questions)
6. ขายอย่างไรรักษาสัมพันธ์ลูกค้าอย่างยั่งยืน (Sales Techniques)



วิทยาการ

คุณเกสร วลัยชูเดช

ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาบุคลากรในองค์กร,
ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสาร

😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. พนักงานขายชั้นเลิศ
2. การพัฒนาพนักงานขาย
3. ชิงความได้เปรียบในการขายด้วยกลยุทธ์ทางการตลาด

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

02-717-3000 ต่อ 81/ Email: et@tpa.or.th