

Course **Customer Types Based Selling Techniques**

หลักสูตร เทคนิคการขายตามสไตล์ลูกค้า

วันที่ 30 มกราคม 2568

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมGold Orchid

หลักการและเหตุผล:

ในทางจิตวิทยา เชื่อว่า “ลักษณะหรือสไตล์ของลูกค้า” คือ “สาระสำคัญในการวิเคราะห์และปรับตัวให้คนขายกับลูกค้าเข้ากันได้ดี” ดังนั้น “การมีเทคนิคการขายที่ยืดหยุ่น” ที่สามารถปรับเปลี่ยนไปตามสไตล์ลูกค้า จึงเป็น “เทคนิคหนึ่ง” ที่ช่วยให้ “สถิติการขาย” ประสบผลสำเร็จเพิ่มมากขึ้น

สิ่งที่คุณจะได้รับ : เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม...

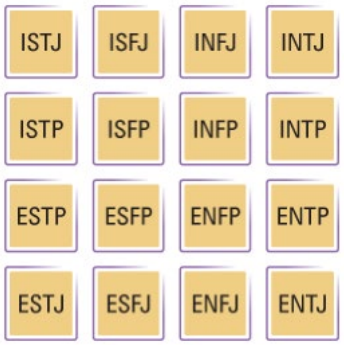
- มีหลักการในการเข้าใจและวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า เพื่อการนำเสนอขายให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละสไตล์
- เรียนรู้วิธีในการปรับเปลี่ยนตนเองและเทคนิคการขายที่ยืดหยุ่นให้ปิดจบการขายที่มีประสิทธิภาพ

หัวข้อการฝึกอบรม :

- **หมวด:การรู้จักประเภทของลูกค้า** ตามทฤษฎีบุคลิกภาพของ Myers-Briggs Type Indicator

  - 1.**การวางตัว** : แบ่งเป็น แบบเข้าสังคม (Extraversion) กับ แบบเก็บตัว (Introversion)
  - 2.**การรับข้อมูลข่าวสาร** : แบ่งเป็น แบบได้สัมผัส (Sensing) กับ แบบใช้สัญชาตญาณ (Intuition)
  - 3.**การตัดสินใจ** : แบ่งเป็น แบบใช้เหตุผล (Thinking) กับ แบบใช้ความรู้สึก (Feeling)
  - 4.**การใช้ชีวิต** : แบ่งเป็น แบบระเบียบแบบแผน (Judging) กับ แบบยืดหยุ่น (Perceiving)

- **หมวด:การนำเสนอขาย**
  - 1.**การสร้างสัมพันธ์กับลูกค้า** ด้วย “เทคนิคตะเกียง L-A-M-P”
  - 2.**การวิเคราะห์แรงจูงใจในการซื้อ** แยกเป็น
    2.1.แรงจูงใจส่วนตัว (Personal Buying Motive)
    2.2.แรงจูงใจส่วนงาน (Practical Buying Motive)
  - 3.**การนำเสนอขาย** ตามสไตล์ลูกค้า 4 แบบหลัก 16 แบบย่อย ดังรูปประกอบ



  - 4.**การจับสัญญาณการตัดสินใจ** ด้วย “ภาษาที่ไร้เสียง” และ หลัก 3L.
  - 5.**การรับมือกับอุปสรรค และปิดการขาย** ด้วยเทคนิคจิตวิทยา เช่น
    5.1 .เทคนิคปักหมุด
    5.2 .เทคนิคพลิก-ค้น-พบ
    5.3. เทคนิคเพนดูลัม
  - 6.**การต่อตลาดและขยายโอกาส** ด้วยเทคนิคต่างๆ เช่น
    6.1.เทคนิค Get Member
    6.2.เทคนิค Get Points
    6.3.เทคนิค After Sales Market
- **หมวด:การเพิ่มยอดขาย** ด้วย “เทคนิค 18 อรหันต์การขาย” เช่น
    1.เทคนิค Choice or Choose
    2.เทคนิค Either or
    3.เทคนิค Sorting By Self or Sorting By Others

วิทยากร
อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวี

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอสถสภา

คุณสมบัติผู้เข้าการฝึกอบรม

พนักงานขาย หัวหน้าการขาย ผู้จัดการขาย และผู้สนใจทั่วไป

วิธีการฝึกอบรม

- บรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ และการฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลา

- 1 วัน

วิทยากร

อัตราค่าลงทะเบียนต่อ 1 ท่าน

- **(รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสารการบรรยาย อาหารกลางวัน เครื่องดื่มตลอดการอบรม)**

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม / 1 วันชำระหน้างาน	3,900	273	117	4,056
Early Bird ชำระล่วงหน้า 5 วัน	3,700	259	111	3,848
สมัคร 3 ท่านๆละ	3,500	245	105	3,640

ขอสงวนสิทธิ์ในการเปิดอบรม ต้องมีผู้เรียนไม่น้อยกว่า 10 ท่าน

การชำระค่าธรรมเนียม

1. **ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ขีดคร่อม สั่งจ่ายในนาม**
   บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd)
   เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
   เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450
2. **โอนเงินเข้าบัญชี**
   ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์
   เลขที่ 148-363-8368
   ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วีดีโอ แชร์ หรือนำไปเผยแพร่

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา
Professional Training Solution
Tel 02-1753330, 086-6183752
www.ptstraining.co.th
อีเมล์ info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

Course Customer Types Based Selling Techniques

หลักสูตร เทคนิคการขายตามสไตล์ลูกค้า

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท_____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี_____

_____

รหัสไปรษณีย์_____เลขประจำตัวผู้เสียภาษี_____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR)_____โทรศัพท์ _____ต่อ_____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา_____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

   ตำแหน่ง: _____มือถือ _____

   E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

   ตำแหน่ง: _____มือถือ: _____

   E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

   ตำแหน่ง: _____มือถือ: _____

   E-mail: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

   ตำแหน่ง: _____มือถือ: _____

   E-mail: _____

หมายเหตุ กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ .ศ.2548 เป็นต้นไป)