

## โครงการอบรม

### “เทคนิคอ่านพฤติกรรมลูกค้าและปิดการขายด้วยส่วนผสมทางการตลาด”

(Techniques to read customer behavior and close sales with marketing mix.)

โดย อ.รัชเดช อติกนิษฐ (อาจารย์เอ)

#### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยกิจกรรมการขายประสบปัญหาจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะผลกระทบที่ได้รับจากวิกฤติไวรัสโควิด-19 ที่ผ่านมา ส่งผลกระทบต่อธุรกิจทำให้การขายเกิดความสะดุดอย่างหนัก เพราะพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนใช้เหตุผลในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าและบริการมากขึ้น ดังนั้น “พนักงานขาย” จึงจำเป็นต้องเสริมทักษะ ความชำนาญและฝึกฝนการใช้เครื่องมือทางการตลาดต่าง ๆ ที่องค์กรมีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยใช้ควบคู่ไปกับการขายสินค้าและบริการ จากปัญหาดังกล่าวจึงได้จัดทำโครงการ “การขายอย่างง่ายด้วยส่วนผสมทางการตลาด” ซึ่งจะทำให้พนักงานขายทั้งเก่าและใหม่ ได้ใช้เครื่องมือทางการตลาดและสามารถนำมาสร้างบทการขายที่มีประสิทธิภาพ สามารถเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค เข้าใจกระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า และสามารถวางแผนการขายและเสนอขายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

#### วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ ทฤษฎี พฤติกรรมของผู้บริโภค(6W1H) เพื่อนำมาวางแผนการขายได้
2. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ ทฤษฎี กระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า
3. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจทฤษฎี ส่วนผสมทางการตลาด ( 4Ps และ 7Ps) และนำไปใช้ในการขายจริงได้
4. ผู้เข้าอบรมจะสามารถนำทุกทฤษฎีมาวางแผนการขาย เตรียมอุปกรณ์ประกอบการขายได้
5. ผู้เข้าอบรมจะสามารถเขียนบทการขาย และบทการตอบข้อโต้แย้งได้

#### เนื้อหาหลักสูตร

1. วิเคราะห์วิธีการขายวิธีที่คุณเคยใช้ ผลลัพธ์เป็นอย่างไร?
2. ศาสตร์แห่งการขาย
3. ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค (6W1H) และวิธีการนำไปใช้ประกอบการขายจริง
4. ทฤษฎี กระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า และวิธีการนำไปใช้เพื่อชนะใจลูกค้า
5. ทฤษฎีส่วนผสมทางการตลาด (4Ps และ 7Ps) และการนำไปใช้ประกอบการขายจริง
6. การเตรียมพร้อมก่อนการขาย และสังเกตเห็นโอกาสในการขายลูกค้า
7. การเปิดใจ (Open Sales) เสนอขาย (Offer Sales) ปิดการขาย (Closing Sales)
8. การรับมือข้อโต้แย้งลูกค้า (Objection Handling) และ Role-Play การขาย

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

พนักงานขาย (Sales) ทุกธุรกิจ

**วิธีการอบรม** อบรมผ่าน Online หรือ Classroom ทั้งแบบ Public และ In-house training การบรรยาย การทำ Workshop บทเจรจาการขาย การแสดงบทบาทสมมติ (Role-Play)

**ระยะเวลาการอบรม** 6 ชั่วโมง (Online In house & Online Public หรือ Classroom Public & In House )

**บรรยายโดย** อ.รัชเดช อติกนิษฐ ประสพการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทสินเชื่อรถยนต์ บริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย

อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต

**หมายเหตุ** เนื้อหาสามารถปรับได้ตามความเหมาะสมของกลุ่มผู้เข้าอบรม

**\*\*\*\*\* ขอสงวนสิทธิ์ ห้ามคัดลอก ใดๆ ทั้งสิ้น\*\*\*\*\***

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ คุณเล็ก โทร. 063-846-6405

Line : chosenthebest

E-mail: info@chosenthebest.com [www.chosenthebest.com](http://www.chosenthebest.com)

ขอขอบคุณที่ท่าน ได้ให้โอกาสในการนำเสนอ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้ให้บริการท่านในโอกาสนี้ และโอกาสถัดไป