

หลักสูตร

“เทคนิคอ่านพฤติกรรมลูกค้าและ ปิดการขายด้วยส่วนประสมทางการตลาด”

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

หลักการและเหตุผล

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

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ ทฤษฎี พฤติกรรมของผู้บริโภค(6W1H) เพื่อนำมาวางแผนการขายได้
2. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ ทฤษฎี กระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้า
3. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจทฤษฎี ส่วนประสมทางการตลาด (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 ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (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

หลักสูตรนี้เหมาะกับ : พนักงานขาย (Sales) ทุกธุรกิจ

ประวัติย่อวิทยากร

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรูเด็นเชียลประกัน

ชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์

บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับ

ธนาคาร บริษัทสินเชื่อบุคคล บริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัท

ประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย อุตสาหกรรม

ขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ชค.2547 และ มค.2548 ของช่องทาง

ธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต



บรรยายโดย **อ.รัชเดช อติกนิษฐ**

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

- อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร (สำหรับ On-Site)
- วุฒิบัตรมอบให้



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

ตารางสัมมนา ระยะเวลา 1 วัน 09.00-16.00น.

➡ รอบวันที่ 29 สิงหาคม 2565

➡ รอบวันที่ 29 กันยายน 2565

➡ รอบวันที่ 31 ตุลาคม 2565

➡ รอบวันที่ 29 พฤศจิกายน 2565

➡ รอบวันที่ 30 ธันวาคม 2565

หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์