



How to Understand Customer Needs & Motivating to Buy

เทคนิคการค้นหาความต้องการของลูกค้าและศิลปะการจูงใจในการเสนอขาย

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

การวางแผนการขายที่ดียอมทำให้การขายที่มีอุปสรรคพลิกกลับเป็นการขายที่สามารถบรรลุเป้าหมายได้อย่างไม่ยากเย็น แต่การวางแผนการขายโดยไม่คำนึงถึงความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเปรียบได้กับการวาดฝันที่จะส่งผลให้พนักงานขายถอดใจและลดความเชื่อมั่นในองค์กร สินค้ารวมถึงผู้บังคับบัญชาเมื่อเกมการขายจบลง เทคนิคการค้นหาความต้องการของลูกค้าจึงเป็นเสมือนเครื่อง Navigator ในการค้นหาเมืองทองหรือจุดหมายแห่งความสำเร็จของการขายที่ต้องต่อพ่วงด้วยศิลปะแห่งการจูงใจในการเสนอขายเพื่อเป็นการเปิดเกมการขายอย่างเป็นทางการเป็นขั้นตอนของมืออาชีพ

วัตถุประสงค์:

- เพื่อสร้างความรู้และทักษะของพนักงานขายทั้งมือใหม่และผู้อาวุโสให้มีรูปแบบของความเป็นนักวางแผนการขายและนักวางกลยุทธ์การขาย
- สร้างทัศนคติและทักษะการอ่านลูกค้าให้ออกสำหรับทีมงานขายที่มีปัญหาในการอ่านลูกค้ามุ่งหวัง
- มุ่งฝึกหัดการทำ WORKSHOP วิเคราะห์สถานการณ์การขายในระดับ มหภาค และ จุลภาค
- เรียนรู้ทฤษฎีที่อยู่เบื้องหลังการค้นหาความต้องการของลูกค้าอย่างมืออาชีพ
- เสริมสร้างทักษะในการเปิดเกมการขายอย่างเป็นทางการเป็นขั้นตอนและได้ผลด้วย WORKSHOP และ ROLE PLAY เพื่อเป็นการสร้างทักษะจากของจริงที่ปฏิบัติจริงในท้องตลาด

หัวข้อการสัมมนา:

- การวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
- การค้นหาความต้องการของลูกค้าระดับ MAKRO และ ระดับ MICRO
- WORKSHOP การวิเคราะห์สถานการณ์ขายและความต้องการของลูกค้า
- การพยากรณ์การขายที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด
- WORKSHOP การพยากรณ์การขาย
- ทัศนคติในการค้นหาความต้องการของลูกค้า
- อุปสรรคในการจำกัดความสามารถในการขายของพนักงานขาย
- แนวความคิดในการขายและแนวความคิดทางการตลาด
- แนวคิดในการขายยุค ศตวรรษที่ 21
- กระบวนการขาย
- กฎ 20 : 80 และ 90 : 10
- WORKSHOP การ SYNERGY ระหว่าง 2 ทฤษฎี
- นักกีฬาผู้รักชาติ
- การเพิ่มสถิติการขาย



- วิธีกรใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการทำงานขาย
- การเตรียมตัวในการไปหาลูกค้า
- วิธีการจำชื่อลูกค้าที่ง่ายและได้ผล
- การสร้างทัศนคติในการขาย
- การเปรียบเทียบผลประโยชน์ที่ลูกค้าผู้บริโภครต้องการ
- และผลประโยชน์ที่ลูกค้าธุรกิจต้องการ
- การบริหารเอกสารในการค้นหาความต้องการของลูกค้า
- STP สำหรับพนักงานขาย
- การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าระดับ MICRO
- พฤติกรรมของผู้บริโภค และขั้นตอนการตัดสินใจ
- ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อ
- สมองสองด้านกับการตัดสินใจซื้อ
- ตัวกระตุ้นการซื้อ 5 ประการ
- บันไดแห่งความจงรักภักดีของลูกค้า 6 ชั้น
- ภาษากายกับการค้นหาความต้องการของลูกค้า
- PROSPECTING – เทคนิคการหาลูกค้าใหม่
- WORKSHOP – CHECKLIST ในการเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้า (PRE-APPROACH)
- MODEL – การขายแบบจูงใจ
- การเข้าพบลูกค้าแบบสร้างสรรค์ และ สิ่งเร้าในการเสนอขายแบบจูงใจ
- 30 CHECKLIST ในการสร้างการจูงใจ
- ประเภทของลูกค้าที่เราต้องพบในการขายและลูกเล่นในการจัดการ
- ROLE PLAY และ WORKSHOP – การจัดการกับลูกค้าชนิดต่างๆที่ต้องพบในการขาย

เหมาะสำหรับ:

- พนักงานขาย เจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ และพนักงานการตลาดที่ต้องการพัฒนาทักษะการมองกลุ่มลูกค้าและความต้องการของลูกค้าได้อย่างแม่นยำและรวดเร็ว
- ผู้จัดการฝ่ายขาย / ผู้บริหารการขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด / ผู้บริหารงานการตลาด
- กรรมการผู้จัดการและผู้อำนวยการ
- เจ้าของบริษัท

รูปแบบการสัมมนา:

- การสัมมนาหลักสูตรนี้ มุ่งเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยเน้นการมีส่วนร่วมและมีการทำ WORKSHOP และบทบาทสมมติพร้อม VDO ประกอบการสัมมนา



วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
การศึกษา

- บัญชีบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาเอก การบริหารธุรกิจ จากสหรัฐอเมริกา (PhD in Management, American University of Human Sciences, USA)

ตำแหน่งปัจจุบัน

- รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท โอสภสกา จำกัด

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์(ประเทศไทย)จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิ้ล จำกัด(พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท ไพร์โมสท์ ฟรีสแลนด (ประเทศไทย)จำกัด(มหาชน)

วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา

วันที่ 4 พฤษภาคม 2555 เวลา 09.00-16.00 น. ณ โรงแรม จัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23)

(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

ราคา 4,800 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200%ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ไร่ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย





แผนที่ โรงแรม จัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด 44 ซอยรามคำแหง 43/1 ถนนรามคำแหง
แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240 Tel: 0-2318-6891 Fax: 0-2318-9427
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 3031759626

* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____	ต่อ _____ เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2318-6891 ต่อ 105 หรือ 109

<p>วิธีการชำระเงิน</p> <p><input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารธนชาต สาขารัชดาภิเษก บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____</p> <p><input type="checkbox"/> ถิ่นเช็คจ่ายหน่วยงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p><input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดหน่วยงาน</p> <p>หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับ สำเนาการโอนเงินที่ 0-2318-9427 *</p> <p>*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา</p> <ul style="list-style-type: none"> • บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น • เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร • ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน <p>หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน</p>
