



ปลุกพลังความคิด พิชิตใจลูกค้า

Sales Motivation and Ethical Approach Techniques

หลักการและเหตุผล

จากกระแส ของการแข่งขันทางธุรกิจอย่างรุนแรงดังเช่นยุคปัจจุบัน ซึ่งยังมีผลต่อเนื่องไปถึงในอนาคต และจะยิ่งทวีคูณเพิ่มมากขึ้นในทุกภาคส่วน ของธุรกิจ ทั้งการแข่งขันภายในและภายนอกประเทศ เป็นผลทำให้ การต่อสู้ทางธุรกิจ จำเป็นต้องมีรูปแบบมากยิ่งขึ้น ใครสามารถเข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด ย่อม เป็นผู้ที่กุมชัยชนะไว้เสมอจึงทำให้ผู้ที่ดำเนินธุรกิจทั้งหลายต่างใช้ความพยายามที่จะต้องค้นหาเคล็ดลับวิธีที่จะ ครอบครองใจและเข้าถึงแก่นแท้ความต้องการของลูกค้า ตัวอย่างแท้จริง ซึ่งพันธกิจนี้กลายเป็นพันธกิจที่สำคัญยิ่ง ของผู้ที่ต้องติดต่อกับลูกค้าไม่ว่าจะเป็นฝ่ายขายฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์จึงต้องมีการปลุกพลังของความคิดในหลากหลาย มิติทำให้ตนเองนั้นสามารถที่จะค้นหาสิ่งใหม่ ๆ ที่ตอบสนองต่อความต้องการของของลูกค้าได้อย่างเหนือความ คาดหวัง ทำให้เป็นผู้ที่มีโอกาสในชัยชนะมากเท่านั้น สำหรับวิธีที่สำคัญในแต่ละองค์กรจะต้องคำนึงไว้ คือ ต้องเร่งที่จะปรับทีมงานจากการเรียนรู้โดยผ่านกระบวนการที่จะฝึกทีมงานขายที่มีลูกค้าสัมพันธ์เพื่อเพิ่ม ศักยภาพให้สามารถที่จะทำงานขายเชิงรุกได้อย่างมีประสิทธิภาพเพราะทีมงานขายหรือลูกค้าสัมพันธ์นั้น เปรียบเสมือนฟันเฟืองที่สำคัญในการขับเคลื่อนการทำ งานขององค์กร

ดังนั้น หลักสูตร “ปลุกพลังความคิดพิชิตใจลูกค้า” เป็นหลักสูตรที่ถูกออกแบบมาเพื่อเปิดเผยถึง วิธีการหรือเทคนิคของการขายที่ ผู้ทำงานขายต้องรู้ เพื่อจะมีความคิดที่สร้างสรรค์ เข้าถึงความต้องการของ ลูกค้าอย่างแท้จริง ซึ่งหลักสูตรนี้จะช่วยทำให้การเรียนรู้ที่สั้นลงและกระชับ และนำไปปฏิบัติได้ใน สถานการณ์ต่าง ๆ สามารถนำมาพัฒนาแนวความคิดทางการขาย สร้างความเจริญต่อองค์กรอย่างยั่งยืนสืบไป

ประโยชน์ที่ผู้เข้าอบรมจะได้รับ

- เพื่อพัฒนาแนวคิดสร้างสรรค์ และการประยุกต์ใช้
- เข้าใจถึงแก่นแท้ของการสร้างความประทับใจให้ลูกค้า
- สร้างทักษะและคุณลักษณะเฉพาะตัวนักขายเพื่อการพิชิตใจลูกค้า

วิทยากร : ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

รูปแบบการฝึกอบรม

การบรรยายประกอบการทำกิจกรรมการเรียนรู้ในรูปแบบ Adult Learning Models และการ Coaching การระดมความคิด และการนำเสนอ Workshop และกรณีศึกษา

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th



คุณสมบัติผู้เข้าอบรม

ทีม งานขาย ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขาย ผู้ประกอบการ ผู้บริหารระดับสูง พนักงานฝ่ายขายทุกระดับ พนักงานฝ่ายการบริหารทั่วไป เพื่อเป็นการเข้าใจแนวความคิดใหม่ในการขาย ผู้คิดที่จะเป็นผู้ประกอบการ ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการอบรม

- + ความสำคัญของการปลูกความคิดพิชิตใจลูกค้า
- + ปัญหาและอุปสรรคเมื่อต้องปลูกพลังทางความคิด
- + วิเคราะห์จิตวิทยา Customer inside to Outside Model
- + ความเข้าใจผิดเมื่อต้องขายให้ลูกค้า
- + หลักการสร้างความประทับใจ เหนือใจลูกค้า
- + หลักการพิชิตใจด้วย 3 Ps' Model
- + กรณีศึกษา เคล็ดลับการพิชิตใจลูกค้าที่ประสบความสำเร็จ

หมายเหตุ

- ค่าสัมมนาจะรวมเฉพาะค่าวิทยากร และเอกสารประกอบการบรรยาย
- ค่าสัมมนาไม่รวม ค่าสถานที่ ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างพักสำหรับวิทยากรและเจ้าหน้าที่บริษัทฯ
- ในกรณีต่างจังหวัด ทางสถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส ขอให้บริษัทรับผิดชอบเกี่ยวกับ ค่าที่พัก ค่าเดินทางของวิทยากร และเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ตลอดการสัมมนาทั้งโปรแกรม
- หลักสูตรสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม หรือความต้องการของลูกค้า

บริษัท อาภาฉาย จำกัด

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

Tel .0-2736-0408-9

Mobile : 089 898 0400 , 065 649 9789

Fax. 0-736-0050, 0-2736-1035

E-mail: admin@trainingservice.co.th

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th