



หลักสูตร นักออกแบบกลยุทธ์การขาย

S.I.M. Model Selling Skill

วัตถุประสงค์

- ✚ เพื่อการเสริมสร้างทักษะความเข้าใจด้านการขายกับลูกค้ายุคปัจจุบันที่เข้าถึงยาก
- ✚ เป็นการสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมที่ไม่หยุดนิ่งของลูกค้า
- ✚ เป็นการทำความรู้จักกับแนวทางการตัดสินใจต่อสิ่งเร้าของลูกค้า Spider.PR.Theory
- ✚ เป็นการพัฒนาตนเองด้านการออกแบบกลยุทธ์ที่เข้าถึงด้วยการขายแบบ S.I.M. Model
- ✚ เป็นการพัฒนานักขายในรูปแบบของการรู้จักลงทุนเพื่อต่อยอดลูกค้าในอนาคต เพื่อการสร้างกำไรระยะยาว (CCM= Creative+CRM+Memory)

รูปแบบการอบรม

บรรยาย 60%

ปฏิบัติ 40%

หลักสูตรใช้เวลาเรียน

1 วัน ต่อ 1 รุ่น

จำนวนผู้เข้าอบรม

25 - 30 คน เพื่อการอบรมที่ได้ประสิทธิภาพและประสิทธิผล

วิทยากรผู้บรรยาย

อ.ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล

- ✓ สถานการณ์การขาย ณ ปัจจุบัน
- ✓ ลูกค้ายุคใหม่เปลี่ยนไปจากเดิม Gen Y,Z และการข้ามพฤติกรรมของ Gen B,X
- ✓ ลูกค้าพฤติกรรมการซื้อขาย รู้ก่อนซื้อ เจริญจากก่อนขาย
- ✓ ระเบียบอันตรายและการยอมรับ
- ✓ เครื่องช่วยขั้นสูงส่งผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อที่ผกผัน (กระบวนการซื้อเกิดลำดับความสำคัญใหม่)
- ✓ นักขายที่ปรึกษาหลงยุค
- ✓ กฎเหล็กนักออกแบบกลยุทธ์การขาย S. I. M.
- ✓ การพึ่งพาสิ่งเร้าในการตัดสินใจซื้อ (การตัดสินใจซื้อด้วยบรรยากาศ)
- ✓ ปิดการขายด้วยแนวคิด CCM. (Creative + CRM + Memory)
- ✓ เปลี่ยนแนวคิดนักขายสู่ “นักออกแบบกลยุทธ์การขายผู้ทรงพลัง”

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th

ทฤษฎีที่ใช้

Spider.PR.Theory แนวคิดการเปรียบเทียบลูกค้าเสมือนแมงมุมที่มีการเข้าถึงของข้อมูลชั้นสูง การเชื่อมโยงเครือข่ายที่หลากหลาย นักขายจึงควรรู้ว่า ถึงกาลเวลาจะเปลี่ยนลูกค้าไปมากแค่ไหน แต่การตัดสินใจไม่เคยเปลี่ยน เมื่อรู้ถึงทฤษฎี Spider.PR.Theory จะทำให้นักขายเข้าใจคำว่าลูกค้าได้ดีขึ้น

S. I. M. Model เกิดจากแนวคิดที่นักขายขาดซึ่งแนวทางในการวิเคราะห์ลูกค้าและประเมินสถานการณ์ นักขายปกติมักใช้อารมณ์และสัญชาตญาณในการตัดสินใจมากกว่าจะสร้างรูปแบบการขายด้วยความรู้สึก S.I.M. จึงสำคัญในการจัดลำดับการขาย

หมายเหตุ

- ค่าสัมมนาจะรวมเฉพาะค่าวิทยากร และเอกสารประกอบการบรรยาย
- ค่าสัมมนาไม่รวม ค่าสถานที่ ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างพักสำหรับวิทยากรและเจ้าหน้าที่บริษัทฯ
- ในกรณีต่างจังหวัด ทางบริษัท เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด ขอให้บริษัทรับผิดชอบเกี่ยวกับค่าที่พัก ค่าเดินทางของวิทยากร และเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ตลอดการสัมมนาทั้งโปรแกรม
- หลักสูตรสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม หรือความต้องการของลูกค้า

บริษัท อาภาฉาย จำกัด

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิง 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 เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพมหานคร แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th