

ขายตรงใจ เจาะสไตลลูกค้า Customer Insights

หลักการและเหตุผล

นักขายที่ประสบความสำเร็จ จะต้องเชี่ยวชาญทั้งศาสตร์และศิลป์การขาย เพื่อใช้ในการค้นหา ความต้องการของ ลูกค้า และจูงใจให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้านั้นๆ นักขายมีหน้าที่เป็นผู้แทน บริษัทในการนำเสนอสินค้าและ มาตรฐานของบริษัทไปสู่ลูกค้า และเปรียบเสมือนเป็นที่ปรึกษา ของลูกค้าในการใช้สินค้าของบริษัท รวมทั้งแปล ความหมายความต้องการและความคาดหวัง ของลูกค้ากลับมาเป็นข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของ บริษัท นักขายที่ดีจึงต้องมี สัมพันธภาพที่ดีกับทั้งลูกค้าและบริษัท ร่วมสร้างและประสานผลประโยชน์ร่วมในระยะ ยาว ระหว่างลูกค้ากับบริษัท

วัตถุประสงค์

- เกิดความเข้าใจในตัวเอง รวมถึงเข้าใจรูปแบบพฤติกรรมของบุคคลที่มีความแตกต่างกัน
- เข้าใจสไตล์การขายของตนเอง ช่วยค้นหาจุดเด่น ศักยภาพภายในและสิ่งที่ควรพัฒนา เพื่อเสริมสร้าง ความเป็นนักขายมืออาชีพ
- พัฒนาทักษะการประเมินสไตล์ของลูกค้า โดยการสังเกต
- รู้จักปรับเปลี่ยนสไตล์และปรับกลยุทธ์การขายของตัวเองให้เหมาะกับสไตล์ของลูกค้า แต่ละรูปแบบอย่าง เหมาะสม

เนื้อหา

- 1)ความเข้าใจในรูปแบบพฤติกรรม (Behavioral Style) และการรับรู้ (Perception)
- 2) ประเมินคุณลักษณะและพฤติกรรมของตนเอง (Self-Assessment : Your Style)
- 3) การทำความเข้าใจในรูปแบบพฤติกรรม 4 มิติ (DISC Model)
- 4) เข้าใจสไตล์การขายของตนเอง จุดแข็งและจุดที่พึงระวัง
- 5) การอ่านสไตล์ของลูกค้าจากการสังเกต (Style Reading by You)
- 6) เทคนิคการเข้าถึงลูกค้าแต่ละสไตล์

วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ

เหมาะสำหรับ

ผู้บริหาร พนักงานขาย พนักงานฝ่ายการตลาด ฝ่ายวางแผนกลยุทธ์ และผู้สนใจทั่วไป