

ฉีกกรอบ

อ่านใจลูกค้า

แบบทะลุใจให้ทะลุเป้า



๑ หลักการและเหตุผล

การวางแผนการขายที่ดียอมทำให้การขายที่มีอุปสรรคเปลี่ยนเป็นการขายที่สามารถทำให้บรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพและไม่ยากเย็น ทั้งนี้การขายถือว่าเป็นบุคลากรที่มีความสำคัญและเป็นผู้ทำรายได้ให้แก่บริษัท ดังนั้นการขายต้องรู้จักเทคนิคการช่างสังเกตและเทคนิคในการสอบถามเพื่อให้ได้รู้ความต้องการของลูกค้าและสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ตรงตามความต้องการ โดยใช้คำพูดการสนทนาให้ลูกค้ารู้สึกเกิดความสนใจในตัวสินค้านั้นๆ และสามารถเสนอขายสินค้านั้นได้

๑ วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้รู้ถึงความต้องการของลูกค้า
2. เพื่อให้เกิดการโน้มน้าวใจลูกค้าให้เกิดความสนใจในสินค้าหรือผลิตภัณฑ์
3. เพื่อนำไปใช้ให้สอดคล้องกับสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่จะนำเสนอขายแก่ลูกค้า
4. เพื่อให้การขายทราบเทคนิคการขายอย่างมีศิลปะและสามารถประยุกต์ใช้ทักษะการเจรจาต่อรองได้อย่างมีประสิทธิภาพทันทีหลังการเข้าฝึกอบรม

โน้มน้าวใจลูกค้าอย่างไร...ให้ง่าย !!
อ่านใจลูกค้าอย่างไร...ให้ออก !!
เสนอขายสินค้าอย่างไร...ให้ทะลุ !!



๑ บรรยายโดย ดร.จอมพล สุภาพ

นักบรรยายมืออาชีพประสบการณ์กว่า 18 ปี
ในรูปแบบของ **Modern Lecture**

วันเวลา สถานที่ วันเสาร์ที่ 29 มกราคม 2554
เวลา 09.00-16.30 น. ณ ศูนย์พัฒนาศักยภาพมนุษย์
อาคาร PMCI ถ.รัชดาภิเษก 36

สิ่งที่ผู้อบรมจะได้รับ

- คู่มือการอบรม
- ซีดีประมวลภาพการอบรม
- อาหารว่าง เช้า บ่าย และอาหารเที่ยง
- ประกาศนียบัตรรับรองการอบรม



พิเศษ !!
เพียงท่านละ **1,800** บาท



สอบถามข้อมูลได้ที่ : ศูนย์พัฒนาศักยภาพมนุษย์ โทร. 02-9367800 มือถือ 081-9179715, 086-3274326