



Course outline

หลักสูตร ปิดการขายด้วยกลยุทธ์การบริหารความต้องการของลูกค้า

หลักสูตร 1 วัน

โดย

อาจารย์ นันทชัย อินทรอักษร

หลักการ/ แนวความคิด

หัวใจของความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับการบริหารความต้องการของลูกค้า โดยเริ่มต้นตั้งแต่การทำความเข้าใจกับความต้องการ การจัดการกับความต้องการ และการบริหารความต้องการ องค์กรธุรกิจใดที่รู้จักเข้าใจอย่างถ่องแท้ถึงความต้องการของลูกค้าตนเองจะสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้ ปัจจุบันความต้องการของลูกค้าได้เปลี่ยนแปลงไปมากเมื่อเทียบกับสมัยก่อน เหตุเพราะสภาพตลาดเปลี่ยนแปลงไป เทคโนโลยีเจริญก้าวหน้า และการแข่งขันรุนแรงขึ้นทำให้นักขายจำเป็นต้องเรียนรู้และพัฒนาตามให้ทันความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปเหล่านั้นให้ได้ กลยุทธ์การขายลูกค้าสมัยใหม่ จะเน้นเทคนิคการขายที่มุ่งศึกษาและทำความเข้าใจกับความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าองค์กรอย่างถ่องแท้ พร้อมทั้งเป็นการประเมินสถานการณ์ความต้องการในอนาคตของลูกค้า การผสมผสานการนำเสนอขายและการวางกลยุทธ์การขาย จะเป็นเครื่องมือที่ดีในการสร้างการขายขององค์กรให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพื่อให้เกิดการเรียนรู้และเข้าใจ ถึงความต้องการของลูกค้าในหลากหลายระดับ Customer Requirement, Customer Want, Customer Need, Customer Pain รวมถึงความคาดหวังของลูกค้า (Customer Expectation)
2. เพื่อให้อาจจัดการกับความต้องการต่าง ๆ พร้อมทั้งสามารถกำหนดกลยุทธ์การบริหารลูกค้า และเอาชนะการขายได้ ให้เกิดการพัฒนาระบบการคิดและการวิเคราะห์

3. เพื่อให้สามารถวางแผนงานในการจัดการด้านการขาย ตลอดจนสร้างทักษะการเป็นนักขาย และนักบริหารลูกค้าสมัยใหม่ ที่รองรับกับการเปลี่ยนแปลงตามสภาพ และการแข่งขัน ตลอดจนสร้างทักษะการเป็นนักบริหารงานขายที่ประสบความสำเร็จอย่างมืออาชีพ
4. สามารถจัดการกับความต้องการของลูกค้า และตอบสนองได้อย่างถูกต้อง มีแผนการ และกลยุทธ์ได้เป็นอย่างดี

รายละเอียดเนื้อหาตามหลักสูตร

1. ประเภทของลูกค้า และตัวแบบความต้องการของลูกค้า
 - ประเภทของลูกค้า และการบริหารลูกค้า
 - สภาพแวดล้อมของลูกค้า และการจัดการ
 - ความต้องการ และตัวแบบความต้องการของลูกค้า
2. ระดับของความต้องการของลูกค้า และความคาดหวังของลูกค้า
 - Customer Requirement
 - Customer Want
 - Customer Need
 - Customer Pain
 - Customer Expectation
3. ความสัมพันธ์ระหว่าง Customer Need กับ Customer Relationship
 - Customer Need Management
 - Customer Relationship Management
 - การสร้างสะพานเชื่อมความต้องการลูกค้ากับข้อเสนอเพื่อปิดการขาย
4. เคล็ดลับปิดการขาย และเอาชนะความต้องการของลูกค้า
 - Customer Need and Modern Selling Strategy
 - Customer Need and Strategy for Closing Sales

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

- ★ การบรรยาย 40%
- ★ เกม/ กิจกรรมกลุ่ม/ ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 60%

ผู้ประสานงานหลักสูตร



อ.นัน



084-4344-971



thematrixtraining@gmail.com



<https://www.thematrixtraining.com/>

*ค่าอบรมสัมมนาสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีตอนสิ้นปีได้ 200%
ตามประมวลรัษฎากร ฉบับที่ 437