



## Course outline

หลักสูตร นักขายสู่การสร้างความสัมพันธ์

หลักสูตร 1 วัน

โดย

อาจารย์ นันทชัย อินทรอักษร

### หลักการ/ แนวความคิด

นักขายที่จะประสบความสำเร็จอย่างแท้จริงและยั่งยืนนั้น จะต้องอาศัยปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมให้มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และรู้จักการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้า มีความเข้าใจถึงความหลากหลายของความคิด ความรู้สึกด้านอารมณ์ และความต้องการของลูกค้า เพื่อให้สามารถสร้างสานความสัมพันธ์ที่ดีอันจะนำไปสู่ความไว้วางใจ ความเชื่อมั่น ความเชื่อใจ ความรู้สึกเป็นมิตรที่มีความจริงใจต่อกัน จนสามารถทำลายกำแพงความรู้สึกที่ปรากฏอยู่ในใจของลูกค้า ที่มักจะมองนักขายว่า เข้ามาเพื่อหวังผลประโยชน์ หรือเพื่อหวังผลทางการขายหรือยอดขายเพียงอย่างเดียว หลักสูตรนี้มุ่งเน้นเพื่อการเปลี่ยนความสัมพันธ์จากผู้ขาย ผู้ซื้อ (ลูกค้า) ไปสู่ความสัมพันธ์อันญาติมิตรที่มีความความหวังดี และพร้อมจะมอบแต่สิ่งดี ๆ ให้แก่กันและกัน

### วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- ★ เพื่อพัฒนาขีดความสามารถจากการเป็นนักขาย ไปสู่การเป็น นักสร้างการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
- ★ เพื่อปรับทัศนคติเชิงบวก และพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงจากการเป็นนักขายสู่การเป็นนักสร้างความสัมพันธ์
- ★ เพื่อเข้าใจหลัก และเทคนิควิธีการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับลูกค้า อันจะนำไปสู่การต่อยอดทางการขายแบบยั่งยืน
- ★ เพื่อให้เกิดประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้า และผูกมัดใจให้ลูกค้าอยู่กับเราตลอดไป

## รายละเอียดเนื้อหาตามหลักสูตร

- ★ นักขายที่ลูกค้าต้องการ
- ★ นักขายสู่การสร้างความสัมพันธ์คืออะไร คืออย่างไร
- ★ เข้าใจธรรมชาติ และความต้องการของมนุษย์
- ★ เข้าใจธรรมชาติ และความต้องการของลูกค้า
- ★ เทคนิควิธีการสร้างมนุษยสัมพันธ์เพื่อการสร้างมิตร
- ★ ศิลปะการเข้าถึงลูกค้าเพื่อสร้างความคิดร่วม
- ★ หลักการพัฒนาตนเพื่อเสริมสร้างสัมพันธภาพอันดีกับลูกค้า
- ★ เทคนิคการสร้างสะพานเชื่อมความสัมพันธ์ลูกค้า
- ★ เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี และประสบการณ์ที่ดี

## รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

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

\*\*\*\*\*

## ผู้ประสานงานหลักสูตร



อ.นัน



084-4344-971



thematrixtraining@gmail.com



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