



Customer Insight by DISC Personality Types

ทักษะการขายมืออาชีพสำหรับลูกค้าที่มีพฤติกรรมและบุคลิกต่างๆ สูตร DISC

Duration: 1 day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

ในโลกแห่งธุรกิจที่ต้องชิงไหวชิงพริบตลอดเวลาเพราะการแข่งขันที่ไม่เคยทำให้นักธุรกิจได้หยุดพัก ธุรกิจที่จะเอาชนะสมรภูมิการแข่งขันได้ต้องมีทีมขายที่เจเนสนาม และหนึ่งในคุณสมบัติที่สำคัญที่สุดสำหรับนักขายที่เจเนสนามและสามารถได้รับการยอมรับจากลูกค้าผู้เป็น Decision Maker ในคำสั่งซื้อก็คือ ความสามารถในการสร้างการยอมรับและไว้วางใจ (Trust) ซึ่งการยอมรับจะเกิดขึ้นได้ก็จากการสื่อสารและเข้าถึงบุคลิก ความเป็นตัวตนที่แท้จริงของลูกค้าคนสำคัญนั้นๆ หลักของ DISC ซึ่งถูกค้นคิดขึ้นเพื่อทำให้เราสามารถวิเคราะห์ จำแนกและเข้าถึงบุคคลทั้ง 4 ประเภท ซึ่งจะส่งผลให้นักขายที่สามารถวิเคราะห์และเข้าถึงบุคคลเหล่านั้น สามารถเสนอขายสินค้าและความคิดให้แก่บุคคลเหล่านั้นอย่างมีประสิทธิภาพ หลักสูตร ทักษะการขายมืออาชีพสำหรับลูกค้าที่มีพฤติกรรมและบุคลิกต่างๆ สูตร DISC (Customer Insight by DISC Personality Types) จึงได้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อเสริมสร้างทักษะในการขายอย่างมืออาชีพให้กับองค์กรของท่านในการจัดการกับลูกค้าทุกประเภทให้สัมฤทธิ์ผล

วัตถุประสงค์:

หลักสูตรนี้จึงกำเนิดขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์ที่จะ

- เรียนรู้การจำแนกบุคลิกและพฤติกรรมของลูกค้าตามสูตร ของ DISC PERSONALITY TYPES
- ฝึกฝนการวิเคราะห์บุคคลตาม DISC PERSONALITY TYPES
- เรียนรู้เทคนิคการสื่อสารกับบุคคลแต่ละกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพ
- เรียนรู้เทคนิคและลูกเล่นในการขายสินค้าและความคิดให้กับบุคคลแต่ละกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลและประสิทธิภาพเหนือคู่แข่ง
- เรียนรู้เทคนิคเพิ่มเติมสำหรับลูกค้ากลุ่มพิเศษนอกเหนือจากทฤษฎีของ DISC PERSONALITY TYPES

หัวข้อการสัมมนา:

- กลยุทธ์การเป็นผู้นำตลาด
- เส้นทางเดินของกิจกรรมการตลาด
- มุมมองใหม่ของการขาย
- WORKSHOP การขายแบบมีกลยุทธ์ควรทำอย่างไร?
- WORKSHOP / บทบาทสมมติเพื่อเข้าใจพลังการขายและสไตล์การขายแบบต่างๆ
- การเตรียมตัวทางใจในการขาย
- การสร้างทัศนคติในงานขาย
- อุปนิสัยที่จะนำท่านไปสู่ความสำเร็จในการเป็นนักขาย
- การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้า สูตร DISC
- การจำแนกพฤติกรรมเด่นและด้อยของกลุ่ม DISC
- ก่อนวิเคราะห์คนซื้อ ต้องวิเคราะห์คนขายก่อน



- พนักงานขายเองเป็นคนประเภทไหน
- การปรับตัวของพนักงานขายแต่ละประเภทให้เข้าได้กับกลุ่ม DISC
- พฤติกรรมและกลยุทธ์การขายสำหรับกลุ่ม สิงโต
- พฤติกรรมและกลยุทธ์การขายสำหรับกลุ่ม ปลาทอง/นกยูง
- พฤติกรรมและกลยุทธ์การขายสำหรับกลุ่ม สุนัข/ปลาโลมา
- พฤติกรรมและกลยุทธ์การขายสำหรับกลุ่ม นกฮูก
- พฤติกรรมและกลยุทธ์การขายสำหรับบุคคลนอกเหนือกลุ่ม DISC (NON DISC GROUP)
- การจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขายสำหรับบุคคลประเภทต่างๆ เมื่อพนักงานขายถูกปฏิเสธ
- DIAGRAM การเสนอขายแบบ จูงใจ ไม่ใช่การรับคำสั่งซื้ออย่างเดียว
- องค์ประกอบสำคัญของความเป็นนักขายที่ปรึกษาให้กับบุคคลกลุ่ม DISC

รูปแบบการสัมมนา:

- การสัมมนาหลักสูตรนี้ มุ่งเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยเน้นการมีส่วนร่วมและมีการทำ WORKSHOP และบทบาทสมมติพร้อม VDO ประกอบการสัมมนา

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

การศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พานิชศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาเอก การบริหารธุรกิจ จากสหรัฐอเมริกา (PhD in Management, American University of Human Sciences, USA)

ประสบการณ์ทำงาน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้ สตาร์ อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล (ประเทศไทย)
- รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท โอสถสภา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสเลย์ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์(ประเทศไทย)จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โฟร์โมสต์ ฟรึสแลนด์ (ประเทศไทย)จำกัด(มหาชน)

วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา

วันที่ 9 พฤศจิกายน 2560 เวลา 09.00-16.00 น. ณ โรงแรม จัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า

(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)



BOSTON + NETWORK
The Global Knowledge Network

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใ้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON + NETWORK
The Global Knowledge Network

แผนที่ โรงแรมจัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด 573/140 (สำนักงานใหญ่) ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 0-2949-0955/ 0-2318-6891 Fax: 0-2949-0991
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____	ต่อ _____ เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อให้ออกใบกำกับภาษี :โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	

การชำระเงินค่าสัมมนา: สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2949-0955/ 0-2318-6891 ต่อ 104,105,108,109

วิธีการชำระเงิน
<input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
ธนาคารธนชาต สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____
ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาแยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____
<input type="checkbox"/> ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
<input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดพนักงาน
หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับ
สำเนาการโอนเงินที่ 0-2949-0991 *
*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา
• บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่ง ให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น
• เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร
• ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน
หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน