

DiSC for Selling and Building Partnership

ระยะเวลาอบรม 2 วัน

หลักการและเหตุผล

เพื่อให้ผู้เรียนตระหนักและเข้าใจถึงรูปแบบการขายที่มีความต้องการของลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลาง สามารถค้นหาความต้องการที่แท้จริงจากลูกค้าได้อย่างเข้าใจ และสามารถเสนอแนวทางแก้ปัญหาที่ตรงใจลูกค้าด้วยผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มี

ในคลาสนี้จะมุ่งเน้นการเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้า เข้าใจความต้องการและการตัดสินใจของลูกค้าแต่ละแบบ ใช้การ Empathize เพื่อค้นหาความต้องการที่แท้จริงและวางเป้าหมายความสำเร็จร่วมกันกับลูกค้า เพื่อให้ได้มาทั้งผลลัพธ์และความสัมพันธ์ที่ดีผ่านวิธีการสอนที่ครอบคลุมทั้ง Mindset Toolset และ Skillset

วัตถุประสงค์

- **เข้าใจลักษณะคู่ความชอบทั้ง 4 ของ MBTI**
ผู้เรียนจะสามารถทำความเข้าใจคู่ความชอบทั้ง 4 (E/I, S/N, T/F, J/P) รวมถึงอิทธิพลที่มีต่อการสื่อสารและการสร้างความสัมพันธ์ในที่ทำงาน
- **ตระหนักถึงจุดแข็งและจุดอ่อนของตนเอง**
ผู้เรียนจะสามารถรับรู้จุดแข็งและจุดที่ควรพัฒนาในด้านการสื่อสารของตนตามคู่ความชอบของ MBTI
- **พัฒนาความสามารถในการปรับการสื่อสารให้เหมาะสมกับผู้อื่น**
- ผู้เรียนจะได้เรียนรู้วิธีการปรับการสื่อสารเพื่อให้เข้ากับความต้องการและการสื่อสารของเพื่อนร่วมงานหรือทีม
- **เสริมสร้างความสัมพันธ์ในการทำงานที่ดีขึ้น**
ผู้เรียนจะสามารถนำความรู้และทักษะในการสื่อสารที่พัฒนาแล้วไปปรับใช้กับสถานการณ์การทำงานจริง เพื่อเพิ่มความเข้าใจ ลดความขัดแย้ง และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในทีม

รายละเอียดหลักสูตร

- **Customer centric mindset:** สร้างความตระหนักและชี้ให้เห็นความสำคัญของการมีลูกค้าเป็นศูนย์กลาง ผ่านการทำกิจกรรมกลุ่ม
- **Understanding your customers:** เข้าใจบุคลิกภาพ style และความต้องการของลูกค้าทั้ง 4 แบบ อ่านและสังเกตพฤติกรรมของลูกค้าเพื่อระบุพฤติกรรมของลูกค้าแต่ละคน และเข้าใจความต้องการของลูกค้าแต่ละประเภทที่มีผลต่อเทคนิคการขายที่แตกต่างกัน
- **Understand your selling style:** เข้าใจบุคลิกภาพของตัวเอง และวิเคราะห์จุดแข็ง จุดที่ควรพัฒนา และต่อยอดสู่การขายแต่ละขั้นตอนที่แตกต่างกันของแต่ละ type
- **Empathize:** เข้าใจปัญหาและความต้องการของลูกค้าผ่านการ Empathize หนึ่งในเครื่องมือของ Design Thinking สามารถระบุปัญหาที่แท้จริง ก่อนนำเสนอ solution ได้ และฝึกการทำ Empathize ผ่าน Scenario
- **Story-selling:** สามารถสร้าง rapport, relationship และเปิดใจลูกค้าแต่ละแบบโดยใช้เทคนิคการเล่าเรื่องได้
- **Sales Script:** ฝึกเขียน script การขายที่แตกต่างกันสำหรับลูกค้าแต่ละประเภท คัดการตอบทสนทนาตอบกลับของลูกค้า และเตรียมนำเสนอสิ่งที่ตรงความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน
- **Practice:** ฝึกการขายผ่าน scenario

ผู้ที่เหมาะสมจะเข้ารับการอบรม

- พนักงานขาย
- ผู้ที่ต้องทำงานกับพนักงานขาย
- ผู้ที่ต้องการพัฒนาทักษะการขายแบบเข้าใจลูกค้า