

หลักสูตร
เทคนิคการขายแบบที่ปรึกษา 5 ขั้นตอน

5 Step Sales Consulting Process

1 STEP

Relating

- สร้างความไว้วางใจในช่วงเริ่มต้นของการติดต่อ
- การสร้างความน่าเชื่อถือของผู้ขาย

2 STEP

Probing & Active listening

- ทักษะการค้นหาคำความต้องการ
- การตั้งคำถาม-การฟังเพื่อจับประเด็น
- การสรุปความเข้าใจเพื่อนำเสนอ

Bring Benefit

- คุณค่าที่ตรงความต้องการการนำเสนอแบบโน้มน้าวใจ
- ด้วย Benefit ที่ตรงความต้องการ

4 STEP

Handling Objection

- เรียนรู้ถึงข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้น
- วิธีการรับมือกับข้อโต้แย้งระหว่างการขาย

Course outline

Supporting

- สนับสนุนการตัดสินใจซื้อเพื่อสร้างความมั่นใจ
- สร้างสัมพันธ์ภาพก่อนจาก

ปัจจุบันการแข่งขันทางการตลาดสูงขึ้น ด้วยจำนวนสินค้าและบริการที่มากขึ้นและลูกค้ามีทางเลือกที่หลากหลาย ส่งผลให้การขายสินค้าและบริการเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อหรือใช้บริการ เป็นไปได้ยากขึ้น และที่สำคัญต้องทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุดด้วยเพื่อให้องค์กรเกิดความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า หลักสูตรนี้พัฒนาขึ้นเพื่อช่วยให้นักขายประสบความสำเร็จโดยใช้วิธีการขายที่ทำให้ผู้ซื้อ และผู้ขายเกิดความพึงพอใจทั้ง 2 ฝ่าย โดยเน้นให้เกิดทักษะ

และพฤติกรรมที่ช่วยให้ดำเนินการขายได้อย่างราบรื่น และนำทักษะการขายไปใช้ได้จริงตลอดกระบวนการขาย ซึ่งจะมีผลโดยตรงต่อความสำเร็จในการขาย โดยให้ความสำคัญกับ 5 กระบวนการในการขาย ซึ่งนอกจากความรู้ในด้านสินค้าและบริการที่พนักงานขายจำเป็นต้องมีแล้ว พนักงานขายต้องสามารถสื่อสารเพื่อสร้างสัมพันธ์ที่ดีแบบที่ปรึกษา และโน้มน้าวใจเสนอเพื่อช่วยให้ลูกค้าได้รับสิ่งที่ตรงกับความต้องการและแก้ปัญหาของเขาให้ได้ ซึ่งขั้นตอนต่างๆ ทั้ง 5 ขั้นตอนจะช่วยส่งเสริมให้เกิดความสำเร็จในการขาย และสร้างความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น

พฤษภาคมที่ 24 กันยายน 2558

5 Step Sales Consulting Process

หลักสูตร เทคนิคการขายแบบที่ปรึกษา 5 ขั้นตอน

วัตถุประสงค์

- เข้าใจกรอบแนวคิดของการใช้วิธีการขายสไตล์ที่ปรึกษา
- มีความเข้าใจขั้นตอนและวิธีการใช้เทคนิคการขายสไตล์ที่ปรึกษาที่ถูกต้อง
- สามารถนำแนวทางที่ได้รับไปประยุกต์ใช้สไตล์การขายแบบที่ปรึกษากับการปฏิบัติงานจริง



วิทยากร
อาจารย์รัชชัย โปธาคำ
 - ผู้จัดการเขตและพัฒนาฝึกอบรม บริษัท Coffee World Co.,Ltd
 - ผู้จัดการด้านพัฒนาแแบะฝึกอบรม บริษัท ACC (AIS Call Center)

พฤหัสบดีที่ 24 กันยายน 2558 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00-16.00 น.
 สถานที่ โรงแรม Swisshotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)
 ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

"Trend ของยอดขายนักขายรุ่นใหม่
 ต้องเป็นนักขายสไตล์ที่ปรึกษา"

For English Version Click! ---- www.sbdc.co.th

ใบตอบรับ

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ใบตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

| | |
|-------------------------|--|
| 1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย..... | ชื่อบริษัท/องค์กร..... |
| E - Mail..... | <input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา..... |
| 2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย..... | ประเภทธุรกิจ..... |
| E - Mail..... | ที่อยู่..... |
| 3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย..... | เลขประจำตัวผู้เสียภาษี..... |
| E - Mail..... | ชื่อผู้ประสานงาน..... |
| 4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย..... | ตำแหน่ง..... |
| E - Mail..... | ฝ่าย..... |
| | โทรศัพท์..... |
| | มือถือ..... |
| | โทรสาร..... |
| | E-mail : |

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม สั่งจ่ายในนาม "บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692 1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310
 - โอนเงินเข้าบัญชี ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีนครินทร์อินทาวน์ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6 ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสีแยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3
- * * หมายถึง หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

พิเศษ สำรอง 3 ที่นั่ง ฟรี 1 ที่นั่ง **3 GET 1 Free**

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%
 สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
 (ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่กำลังจองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)