

Consultative Selling Skill

หลักสูตร : ศิลปะการขายสินค้าเชิงที่ปรึกษา



พิเศษ!

รับฟรี

หนังสือที่จะทำให้ท่าน
ได้มากกว่าที่ปรึกษา

เรียนรู้การวิเคราะห์งานขาย การบริหารงานขาย และการเจรจาต่อรอง พร้อม Workshop ครบจบในวันเดียว

การขายสินค้าในปัจจุบันนี้มีความซับซ้อนมากขึ้นเนื่องจากปัจจัยหลายประการที่เปลี่ยนแปลงไป ผู้บริโภคสามารถที่จะเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสาร และมีทางเลือกในการซื้อสินค้ามากขึ้น ดังนั้นนักขายจึงไม่สามารถใช้เทคนิคการขายเหมือนในอดีตด้วยการนำเสนอโปรโมชั่น หรือการลดราคาเพื่อจูงใจให้ลูกค้าซื้อได้อีกแล้ว หากแต่จะต้องเป็นที่ปรึกษาลูกค้าเพื่อวิเคราะห์ความต้องการและนำเสนอสินค้าให้ตรงกับความต้องการให้มากที่สุด อีกทั้งยังต้องรู้จักวิธีในการตอบคำถามรวมถึงข้อโต้แย้งต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจได้ง่ายขึ้นเร็วขึ้น

หลักสูตร “ศิลปะการขายเชิงที่ปรึกษา” (Consultative selling skill) เป็นหลักสูตรที่ถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อต้องการให้นักขายมีเทคนิคในการค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าเทคนิคการนำเสนอสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการ **สามารถวิเคราะห์ผลดี-ผลเสียของแต่ละทางเลือก** รวมถึงให้คำแนะนำต่างๆ กับลูกค้าเพื่อประกอบการตัดสินใจ โดยเน้นการนำไปประยุกต์ใช้จริง มากกว่าการเรียนรู้ภาคทฤษฎีเท่านั้น

1

พื้นฐานการขายเชิงที่ปรึกษา และการเข้าหาลูกค้า

- ▶ ความหมายและกระบวนการขายเชิงที่ปรึกษา
- ▶ การวิเคราะห์และระบุกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพ (Identify Quality Lead)
- ▶ การสร้างความไว้วางใจจากลูกค้า (Build Rapport)
- ▶ การวิเคราะห์ความคาดหวังของลูกค้า
- ▶ Workshop : การเข้าหาลูกค้า เพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย

3

การวิเคราะห์ความต้องการแท้จริง ของลูกค้า

- ▶ เทคนิคการวิเคราะห์และเข้าถึง
- ▶ ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า

2

ทักษะการสื่อสาร และการนำเสนออย่างมืออาชีพ

- ▶ เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าให้ประสบความสำเร็จ
- ▶ เทคนิคการพูดและการใช้ภาษาที่สร้างยอดขาย
- ▶ Workshop : การนำเสนอขายให้ประสบความสำเร็จ ในบริบทเชิงที่ปรึกษา

4

การจัดการข้อโต้แย้งและการปิดการขาย

- ▶ เทคนิคการหักล้างข้อโต้แย้งในการขาย
- ▶ เทคนิคการปิดการขาย
- ▶ การเพิ่มสัดส่วนความสำเร็จในการขาย (Increase conversion rate)
- ▶ Workshop : “การแสวงหาโอกาสทางการขาย และการตลาดของนักขายเชิงที่ปรึกษา”



17 ก.ย. 68



Swissotel

Consultative Selling Skill

หลักสูตร : ศิลปะการขายสินค้าเชิงที่ปรึกษา



17 ก.ย. 68



Swissotel



พิเศษ!

รับฟรี

หนังสือที่จะช่วยให้คุณ
ได้มากกว่าที่ปรึกษา



Objectives

1. เพิ่มทักษะการขายแบบมืออาชีพด้วยแนวคิด Consultative Selling
2. เข้าใจลูกค้าผ่านการตั้งคำถามเชิงลึกและพัฒนาทักษะการนำเสนอให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย
3. พักการใช้ภาษาการขายและการสื่อสารที่โน้มน้าวใจอย่างมีประสิทธิภาพ
4. สามารถบริหารจัดการข้อโต้แย้งของลูกค้าได้อย่างมั่นใจ
5. เพิ่มอัตราการปิดการขาย (Conversion Rate) อย่างเป็นระบบ
6. เรียนรู้ผ่าน Workshop ไปประยุกต์ใช้ได้จริงในสถานการณ์การขาย
7. ยกระดับภาพลักษณ์ทีมขายในฐานะ "ที่ปรึกษาทางธุรกิจ" ของลูกค้า

อ.ไพฑูรย์ ล้วนวรรณิ์

ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญด้านการขาย
การบริหารทีมขาย การตลาด การเจรจาต่อรอง
ทั้งธุรกิจค้าปลีกและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ มามากกว่า 17 ปี

สนใจสมัครหลักสูตร



Line
@strategiccenter



เว็บไซต์
www.sbdc.co.th

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีนคราวันอินทาวน์ บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

1	ชื่อ		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย		
	E-mail		
2	ชื่อ		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	มือถือ	
	E-mail		
3	ชื่อ		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	มือถือ	
	E-mail		
ชื่อบริษัท/องค์กร			
☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา			
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี			
ประเภทธุรกิจ			
มือถือ			
ที่อยู่			
ชื่อผู้ประสานงาน			
ตำแหน่ง/ฝ่าย			
โทรศัพท์			
มือถือ			
โทรสาร			
E-mail			

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdc.co.th

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ