



หลักสูตร เทคนิคการขายเชิงที่ปรึกษา (Consultative Selling)

วันที่ 8 พฤษภาคม 2557 โรงแรมจัสมินซิตี สุขุมวิท 23

หลักสูตร 1 วัน

การเป็นหัวหน้า หรือผู้จัดการ อาจเป็นเพียงตำแหน่งหรือหัวโขนที่บุคคลคนนั้นได้รับการแต่งตั้ง แต่การสร้างภาวะผู้นำเป็นอีกหนึ่งทักษะที่ต้องเรียนรู้สั่งสม และพัฒนาขึ้นมา ดังนั้น กระบวนการเสริมสร้างผู้นำ จึงมีไม่เพียงแค่มอบหมายหรือแต่งตั้งตำแหน่งให้เท่านั้น ต้องเริ่มต้นจากการให้หลักการ วิธีการ ฝึกปฏิบัติ และทดสอบ ซึมซับหล่อหลอมสู่พฤติกรรมจนกลายเป็นนิสัยที่เป็นไปโดยอัตโนมัติในที่สุด

หลักสูตรนี้จึงได้ออกแบบขึ้น สำหรับการพัฒนาความรู้ ความเข้าใจของการนำทฤษฎี และแนวทางการเสริมสร้างภาวะผู้นำขึ้นมาให้สามารถใช้ได้ตามสถานการณ์ต่างๆได้เหมาะสม

เนื้อหา เวลา 09.00-16.00 น.

1. ทำความรู้จักให้ลึกซึ้งกับธรรมชาติและพฤติกรรมของมนุษย์ในการสร้างความได้เปรียบในการขาย
 - 1.1. Self Centered ยึดตนเองเป็นศูนย์กลาง
 - 1.2. Similarity ชอบและยอมรับคนที่มีย่อๆที่คล้ายคลึงกับตนเอง
 - 1.3. Sensitive อ่อนไหวง่ายและไวต่อการตอบสนองสิ่งเร้าด้วยประสาทสัมผัสทั้งห้า
 - 1.4. Surprise ชอบสิ่งที่ไม่คาดคิดหรือไม่คาดหวังมาก่อน
 - 1.5. Share Information ชอบแบ่งปันข้อมูลแลกเปลี่ยนข้อมูล
 - 1.6. Steak Holder มีส่วนได้ส่วนเสียร่วมกัน
2. กระบวนการขายเชิงที่ปรึกษา (I See U Go concept)
 - 2.1. Ideal คอยถึงความคิดเห็นในอุดมคติของลูกค้า เกี่ยวกับการใช้ out Source
 - 2.2. Situation สอบถามสถานการณ์ที่ประสบอยู่ในขณะนี้
 - 2.3. Experience เปรียบเทียบสถานการณ์ปัจจุบันกับประสบการณ์ที่ได้รับจากการใช้บริการของเรา
 - 2.4. Expectation มีความคาดหวังอะไรอีกจากการใช้บริการในอนาคต
 - 2.5. Understand แสดงความเข้าใจในประเด็นต่างๆที่สนทนามา
 - 2.6. Gathering the information&needs รวบรวมข้อมูลและความต้องการของลูกค้า
 - 2.7. Of course ตกลงที่จะปรับแต่งเงื่อนไขหรือข้อเสนอตามความเหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า
3. เทคนิคจิตวิทยาพฤติกรรมศาสตร์กับการขายแบบเผชิญหน้า (Face to Face Selling) ประกอบด้วย
 - 3.1. เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์อย่างจับพลัน (Rapport & Mirror Technique)
 - 3.2. เทคนิคการนำเสนอให้เข้าถึงจิตใจแบบ Buy in (Modality Technique)
 - 3.3. เทคนิคการตอบคำถามและข้อโต้แย้งตัดจบที่ต้นตอ (Meta Model Technique)
 - 3.4. เทคนิคการลบความคิดเดิมที่ฝังใจสู่การคิดที่สร้างสรรค์มีคุณค่า (Milton Model Technique)
 - 3.5. เทคนิคการปิดการขายแบบสั่งจิต (Repetition Technique)
4. เทคนิคการเจรจาต่อรองและโน้มน้าวใจ
 - 4.1. Give & Take Technique
 - 4.2. Bad & Worse Technique
 - 4.3. Split Items Technique
 - 4.4. A Whole Bunch Technique
 - 4.5. Rush Hour Technique

วัตถุประสงค์

1. เข้าใจหลักและกระบวนการขายเชิงที่ปรึกษาที่มีประสิทธิภาพ
2. การวิเคราะห์พฤติกรรมและธรรมชาติของมนุษย์ตามทฤษฎีจิตวิทยาพฤติกรรมศาสตร์สมัยใหม่
3. เพิ่มอัตราการซื้อซ้ำและรักษาสัมพันธภาพที่ยืนยาวกับลูกค้า

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ ฉันทนารี

การศึกษา

ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส

สอบถามและสำรองที่



Tel: 085-9386299 ,02-4646524

Fax: 02-9030080 ต่อ 4326

info@perfecttrainingandservice.com

www.perfecttrainingandservice.com



อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร เทคนิคการขายเชิงที่ปรึกษา (Consultative Selling)

ราคาปกติท่านละ 3,800 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,066 บาท

สมัครก่อนวันที่ 2 พฤษภาคม 2558 **พิเศษ** ท่านละ 3,500 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

▪ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้

▪ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

▪ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียน

แบบฟอร์มสำหรับลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อหน่วยงาน / บริษัท.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ ต่อ โทรสาร

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ที่อยู่ 16/54 ซอยบางขุนเทียน 16 แขวงสามยุค เขตบางขุนเทียน

กรุงเทพฯ 10150 Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เชื้อชาติครอบครัวส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธมณฑล สาย 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและโปรดแนบใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง