



# หลักสูตร Consultative Selling Techniques ( การขายเชิงที่ปรึกษา )

วันที่ 25 ตุลาคม 2561 เวลา 09.00 – 16.00 น

ณ โรงแรมบูเลอวาร์ด โฮเทล บางกอก สุขุมวิท 5

## วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- เพื่อให้พนักงานขายมีทักษะเพิ่มขึ้นในการเป็น Expert Consultant
- เพื่อให้พนักงานขายมีผลเฉลี่ยที่น่าพอใจในการเข้าพบลูกค้า ( ลูกค้าสนใจที่จะดำเนินขั้นตอนต่อไป)
- เพื่อให้พนักงานขายมีทักษะที่จำเป็นในการขายแบบที่ปรึกษา เช่น การตั้งคำถาม การสร้างไมตรี การใช้บุคลิกภาพ การกำหนด ทัศนคติบวก
- เพื่อให้พนักงานขายมีความสุขกับการทำงาน และทำทนายตัวเอง ทำงานให้บรรลุเป้าหมาย

## เนื้อหาการฝึกอบรมและกำหนดการ

08.30 - 09.00 เริ่มลงทะเบียน

09.00 – 12.00 ความเข้าใจภาพรวมของ Consultative Selling

- นิยาม และ บทบาทที่สอดคล้องกับนิยาม
- ความแตกต่างระหว่าง Traditional Selling กับ Consultative Selling
- Discussion การมีทัศนคติบวกเพื่อบรรลุเป้าหมาย
- การสร้างทัศนคติบวกกับตัวเอง เพื่อเอาชนะอุปสรรค
- วิธีการกำหนดทัศนคติบวกกับลูกค้า
- วิธีการกำหนดทัศนคติบวกกับเป้าหมายการขาย
- WORK SHOP การขายในสถานการณ์การการแข่งขันเข้มข้น
- ต้องมีมุมมองที่ถูกต้องที่มีผลต่อการขาย คือ "การตัดสินใจเป็นเรื่องของเหตุผล การซื้อเป็นเรื่องของอารมณ์"
- WORK SHOP. หลักการขาย Industrial Products

1. สร้างความเชื่อใจให้เกิดขึ้นกับลูกค้า ( เกิดมิตรภาพได้ง่าย)
  2. ใช้ความเชื่อมั่นในบริการและ Brand กระตุ้นและชี้ชวนให้ลูกค้าหลงใหล
  3. สามารถทำให้ลูกค้าเห็นความแตกต่างกับคู่แข่ง
  4. เสนอ Solution ที่สามารถแก้ไขปัญหาลูกค้าได้
  5. สร้างบรรยากาศที่ดี ด้วยการใช้อารมณ์ที่เบิกบาน
  6. เน้นให้ลูกค้าเห็นผลลัพธ์ที่ดีที่จะเกิดขึ้นในอนาคต
- WORK SHOP

### วิทยากร:

**อาจารย์ สंगा อร่ามวิทย์**

เป็นวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความเชี่ยวชาญทางด้าน การฝึกอบรมมาเป็นเวลากว่า 20

13.00-16.00 5 ขั้นตอนสำคัญของ Consultative Selling

1. การวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้า โดย search จาก ภายในบริษัท และ แหล่งภายนอกเพื่อการเตรียมความพร้อม ในการเข้าพบ หรือ นัดหมาย
2. เตรียมวิธีการถามและรูปประโยคคำถาม โดยใช้หลักต่อไปนี้
  - 2.1 ใช้ คำถามปลายเปิด เพื่อให้รู้ NEED และ ปัญหาที่ลูกค้าต้องการแก้ไขเป้าหมายงบประมาณ และ Time line
  - 2.2 ใช้คำถามต้นคำถาม 5 W 1 H
3. การรับฟัง เรียนรู้หลัก Active Listening เพื่อ การตอบที่ตรงประเด็นและชัดเจน
4. การตอบ การให้คำปรึกษา การสร้างคุณค่า เพื่อช่วยขจัดปัญหาให้ลูกค้า
  - โดยใช้กลยุทธ์ ลูกค้าอารมณ์ดี มีความสุข ลูกค้าตัดสินใจง่ายและให้เพื่อให้ได้โอกาสดำเนินงาน ต่อไป
  - การวิเคราะห์ "คุณค่า" ที่ลูกค้าต้องการคุณค่าแต่ละคุณค่า ขึ้นอยู่กับ สถานการณ์ขณะนั้น / ความจำเป็นขณะนั้น/ อารมณ์ลูกค้าขณะนั้น
  - เรียนรู้กับดักที่เป็นอันตรายต่อการให้คำปรึกษา
5. การปิดการขาย หรือ การสรุป
  - การอ่าน 4 สัญญาณบวกจากลูกค้า
  - การจบที่ประทับใจ
  - ROLE PLAY

## อัตราค่าลงทะเบียน

# หลักสูตร Consultative Selling Techniques

ราคาปกติท่านละ 4,000 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,280 บาท  
สมัครก่อนวันที่ 18 ตุลาคม 2561 เหลือเพียง! ท่านละ 3,500 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

### ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท / หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....
2. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....
3. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....
4. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....
5. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

โทรศัพท์ ..... เบอร์ต่อ..... โทรสาร .....

หมายเหตุ .....

### บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามต้น เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

- เช็คขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

**การแจ้งยกเลิก :** ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง