

Solution Selling for B to B



วันศุกร์ที่ 21 ตุลาคม 2565

ณ โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)
หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้าของแต่ละธุรกิจมีความต้องการที่เฉพาะเจาะจงแตกต่างกันออกไป พนักงานต้องมีทักษะในการเข้าใจลักษณะธุรกิจและความต้องการของลูกค้า จนสามารถเสนอแนะ และ ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับลูกค้า จนลูกค้ารู้สึกที่เราไม่ได้ขายหรือให้บริการอย่างขอให้เสร็จไปที แต่เราเป็นที่ปรึกษา หรือ เป็นคู่แท้ทางธุรกิจ (Business Partners) ผลที่เกิดขึ้นคือ ลูกค้าจะไว้นอกเหนือใจ มั่นใจ รู้สึกสัมผัสได้ถึงบริการที่แตกต่างจากคู่แข่ง จนไม่กล้าจะหนีไปไหน



หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย พนักงานให้บริการ หัวหน้าพนักงานขาย และหัวหน้าทีมบริการ ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ใน การขายและให้บริการ อย่างที่ปรึกษากับลูกค้า ตั้งแต่การเข้าใจลักษณะธุรกิจ และ ความต้องการของลูกค้า เข้าใจลักษณะการขายและการให้บริการอย่าง ที่ปรึกษา การทำ Workshop การขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษา เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอด ความรู้ในเรื่องนี้ ได้ด้วยตนเอง

เนื้อหาหลักสูตร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop เวลา 09:00 น.-16:00 น.

1. ความหมายและความสำคัญของการขายและให้บริการอย่าง ที่ปรึกษา
2. เข้าใจลักษณะธุรกิจของลูกค้า
3. วิเคราะห์สถานการณ์ ความต้องการของลูกค้าที่จะให้คำปรึกษา
4. คุณภาพที่ลูกค้าต้องการจากการขายและให้บริการอย่าง ที่ปรึกษา
5. กิจกรรม Workshop: การขายและการให้บริการอย่างที่ปรึกษา 1
6. ขั้นตอนการขายและการให้บริการอย่างที่ปรึกษา
 - การเสาะหาลูกค้าเพื่อการขาย
 - การเตรียมตัวของพนักงานขาย
 - การนัดหมายลูกค้า
 - การเปิดการขาย
 - การวิเคราะห์โอกาสการขาย
 - การนำเสนอผลิตภัณฑ์
 - การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง
 - การเจรจาต่อรอง
 - การปิดการขาย
 - การติดตามผลและบริการหลังการขาย
7. มิติของคำปรึกษาที่จำเป็นแก่ลูกค้า
8. สอดยอตเทคนิคการโน้มน้าวลูกค้าด้วยคำปรึกษา
9. มิติของการตัดสินใจในมุมมองของลูกค้า
10. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการให้คำปรึกษา
11. กิจกรรม Workshop: การขายและการให้บริการอย่างที่ปรึกษา 2
12. ประโยชน์ของคำปรึกษาในมุมมองผู้ซื้อและผู้ขาย
13. สรุป คำถามและคำตอบ



วิทยากร

อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

- อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
- บริษัท แอ็บมอด ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
- Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เเบอริงเกอร์ อินเทลไสม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 3,900 บาท ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 % เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้ ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

*****สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป**

Solution Selling for B to B

วันศุกร์ที่ 21 ตุลาคม 2565

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและความสะดวกแก่ผู้เข้าสัมมนา กรุณากรอกรายละเอียดให้ครบทุกช่อง

ชื่อบริษัท _____ ประเภทธุรกิจ _____

สำนักงานใหญ่ สาขาที่ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ที่อยู่ _____

ผู้ประสานงาน _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ โทรสาร _____

1. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

2. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

3. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

จำนวนผู้เข้าสัมมนา	อัตราค่าสัมมนา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3%	สุทธิ
1 ท่าน	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00

สมัครก่อนวันที่ 18 ตุลาคม 2565 เหลือเพียง!

1 ท่าน	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00
--------	----------	--------	--------	----------

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ 085-938-6299, 082-4235915

ลงทะเบียนสำรองที่นั่ง

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง

> อีเมล brainassetsale1@gmail.com



วิธีการชำระเงิน

- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาน้ำพุ
- เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- เช็คขีดคร่อมส่งจ่ายบริษัท เบรินแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบรินแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)
99/63 ซอยพุทธบูชา 36 แยก 1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ
10140

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี: 0105563158712

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 15 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 10 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น

หมายเหตุ เมื่อชำระค่าสัมมนาเรียบร้อยแล้วโปรดส่งใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานการยืนยัน