



หลักสูตร Consultative Selling Training

(การขายอย่างที่ปรึกษา)

ในปัจจุบัน ธุรกิจมีการแข่งขันกันสูง เพื่อหวังดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อสินค้าและบริการ ดังนั้น พนักงานขายหรือทีมงานขายจึงจำเป็นต้องมีทักษะในการขาย เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกว่าการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการในครั้งนี้ เป็นการตัดสินใจที่ถูกต้อง และเขาได้รับสินค้าหรือบริการที่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาของเขา อีกทั้ง การซื้อสินค้าในครั้งนี้ ลูกค้ารู้สึกได้ว่าเขาซื้อด้วยความเต็มใจ และได้สัมผัสกับพนักงานขายหรือทีมขายที่มีความเป็นมืออาชีพ ซึ่งจะสร้างความไว้วางใจให้ลูกค้า และทำให้ลูกค้ากลับมาทำธุรกิจกับองค์กรของเราต่อไปอีก

หลักสูตรเทคนิคการขาย จะช่วยให้พนักงานขาย ทีมขาย และผู้บริหารทีมขาย ได้เข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า เข้าใจปัญหาของลูกค้า และวิธีการที่จะนำเสนอสินค้า ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า รวมไปถึงการแก้ไขปัญหาและข้อขัดแย้งอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ซื้อตัดสินใจได้อย่างง่ายและรวดเร็วยิ่งขึ้น รวมถึงสามารถรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อก่อให้เกิดการซื้อใหม่หรือซื้อซ้ำเพิ่มขึ้นด้วย

วัตถุประสงค์

1. ได้เรียนรู้ถึงความสำคัญในงานขายอย่างที่ปรึกษาต่อสภาวะการขายในปัจจุบัน
2. ได้เข้าใจหลักการและขั้นตอนการขายอย่างที่ปรึกษาที่ง่ายแต่มีประสิทธิภาพ
3. สามารถนำเอาบทเรียนที่ออกแบบให้เหมาะสมต่อลูกค้า / บริการ ขององค์กร นำไปเสนอขายอย่างที่ปรึกษาแก่ลูกค้าขององค์กรได้จริง

เนื้อหาหลักสูตร

เวลา	รายละเอียด
09.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none">● เปิดมุมมองของพนักงานขายแบบมืออาชีพ● การเรียนรู้พฤติกรรมของพนักงานขายแบบต่าง ๆ<ul style="list-style-type: none">-พนักงานขายที่มุ่งแต่จะขาย-พนักงานขายที่เป็นที่ปรึกษาของผู้ซื้อ● ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ องค์กร และตนเอง● การอ่านใจลูกค้าจากคำพูด น้ำเสียง คำถาม และบุคลิก● เหตุผลที่คนซื้อและไม่ซื้อสินค้า<ul style="list-style-type: none">-เหตุผลที่คนไม่ซื้อ-การขจัดเหตุผลที่คนไม่ซื้อ● ความแตกต่างของนักขายเชิงที่ปรึกษา กับ นักขายทั่วไป● บทบาทของนักขายแบบที่ปรึกษา● ความสำคัญของการขายเชิงที่ปรึกษา● ความเชื่อมั่นในตนเองของนักขายแบบที่ปรึกษา

- กระบวนการขายเชิงที่ปรึกษา
 - การเปิดการขายที่มี IMPACT
 - การค้นหา IMPACT และความต้องการ / ประโยชน์ของลูกค้า
 - การหาทางเลือกและสรุป Solution แก่ลูกค้า
 - การแก้ไขปัญหาแก่ลูกค้าแบบ Co-Creation
 - การปิดการขายอย่าง Win Win
- 4 ขั้นตอนของการขาย
 - การสร้างสัมพันธ์
 - การค้นหา
 - การโน้มน้าวใจและปิดการขาย
 - การบริการหลังการขาย
- บทฝึกและกรณีศึกษา Workshop : Consultative Selling – The Solution
- การเชื่อมโยงสู่การทำงานจริง และสามารถนำไปใช้ในบริบทขององค์กร

รูปแบบการอบรมสัมมนา	กลุ่มผู้เข้ารับการอบรมสัมมนา
<input type="checkbox"/> บรรยาย <input type="checkbox"/> Workshop <input type="checkbox"/> Case Study <input type="checkbox"/> ชม VDO	<input type="checkbox"/> พนักงานขาย <input type="checkbox"/> หัวหน้าทีมขาย

ระยะเวลา	1 วัน	เวลา : 09.00 ถึง 16.00
----------	-------	------------------------

Practical Change

Practical Change