

โปรแกรมฝึกอบรมหลักสูตร : กุญแจสู่ความสำเร็จในการขายความคิดและขายแบบที่ปรึกษา

KEY TO SUCCESSFUL CONCEPTUAL AND CONSULTATIVE SELLING

ระยะเวลาในการฝึกอบรม : 2 วัน เวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากร : ดร.วิชัย ว่องคิลปวัฒนา

หลักการและเหตุผล

การปฏิวัติความคิดใหม่ในการขายที่ผู้ขายจะไม่จำกัดตนเองอยู่กับการมุ่งขายสินค้าแต่อย่างใดแต่ได้ให้มูลค่าเพิ่มกับการขายในรูปแบบของการขายแนวความคิดในการแก้ปัญหาจากสินค้าที่ตนเองเป็นตัวแทนอยู่ ขณะเดียวกันก็ทำตัวเป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจให้กับลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้ารายสำคัญที่ทุกวันนี้ต่างเรียกร้องค่าปรึกษาอย่างมากจากพนักงานขาย เพื่อจะสามารถช่วยให้ธุรกิจของเขาอยู่ได้

ไม่เป็นที่น่าสงสัยเลยหากพนักงานขายที่สามารถให้คำปรึกษาทั้งในรูปแบบ แนวความคิดและการให้คำปรึกษา จะเป็นที่ต้องการอย่างมากในวงการขายในปัจจุบันเพราะเป็นนักขายแบบเดียวที่จะเป็นที่ยอมรับของลูกค้าในทศวรรษใหม่ เป็นต้นไป เพราะลำพังสินค้าของท่านไม่เพียงพอแล้วที่จะทำให้ลูกค้าสำคัญของท่านอยู่รอดได้มูลค่าเพิ่มที่สำคัญในรูปแบบของแนวความคิด และการเป็นที่ปรึกษาที่เก่งกาจต่างหากที่จะทำให้ท่านแตกต่างจากบริษัท ผู้ขายสินค้ารายอื่น ๆ อย่างโดดเด่นและเห็นชัด และผลที่ได้จะเป็นอย่างอื่นไปไม่ได้นอกจากการมี LOYALTY ต่อธุรกิจของท่านในระยะยาว อย่างยากที่จะหาผู้อื่นเท่าเทียมได้

หลักสูตรนี้นำสัมมนาโดยมีอาชีพในการขายแนวใหม่ทั้งด้านการขายแบบแนวความคิดและการขายเชิงปรึกษาที่มีประสบการณ์ในอาชีพจริงและการนำสัมมนาการขายและการตลาดมากกว่า 20 ปี

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

- พนักงานขายผู้ซึ่งกำลังจะถูกมอบหมายงานใน
- ฝ่ายการตลาด
- ฝ่ายบริการลูกค้า
- หัวหน้าพนักงานขาย/การตลาด/บริการลูกค้า
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการสัมมนา

1. Workshop การขายแบบ Old School และ New School
2. Workshop การขายและชบวนการกิจกรรมทางการตลาด
3. Workshop การขายเชิงกลยุทธ์
4. สไตล์การขายแบบต่าง ๆ
5. อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย
6. การค้นหาความต้องการของลูกค้า
7. เทคนิคการหาลูกค้าใหม่
8. Customer Pyramid
9. กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายด้วยทฤษฎี Synergy (20/80 + 90/10)

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถนนกรุงเทพกรีฑา ซอย 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250 โทร 02 736 0408 แฟกซ์ 02 7360050

10. สูตรการสร้าง Sales Performance
11. การพัฒนาทัศนคติในงานขาย
12. สูตรการเข้าพบลูกค้าที่มีประสิทธิภาพสูง
13. ความสัมพันธ์ระหว่าง Supplier และ Customer แบบ B2B
14. การบริหารเวลาในขบวนการขายเชิงกลยุทธ์
15. การจัดการข้อโต้แย้งอย่างได้ผล
16. การปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
17. Model การขายแบบจูงใจ (Persuasive Selling Model)
18. องค์ประกอบการขายเชิงปรึกษา (Consultative Selling)
19. องค์ประกอบการขายความคิด (Conceptual Selling)
20. การเจรจาต่อรองแบบชนะ 3 ฝ่ายแบบที่ปรึกษา
21. หน้าที่หลัก 2 ประการในการขายความคิด
22. ขั้นตอนการขายความคิด
23. 4 คำถามก่อนการขายความคิด
24. มิติของภาวะผู้นำในการขายความคิดและคำปรึกษา
25. องค์ประกอบของความน่าเชื่อถือ
26. อาการ 80 % Syndrome ทำไมพนักงานขายจึงพูดมากเกินไป
27. ขั้นตอนการรับข้อมูล (Getting Info)
28. ขั้นตอนการให้ข้อมูล (Giving Info)
29. ขั้นตอนการขอคำตอบรับจากลูกค้า (Getting Commitment)
30. ขั้นตอนการประเมินผล
31. Workshop คำถามเพื่อการยืนยัน
32. Workshop คำถามเพื่อข้อมูลใหม่
33. Workshop คำถามด้านทัศนคติ
34. Workshop ความเจียมมีค่าตั้งทอง
35. คำอันตรายในการถามหรือชี้นำลูกค้า
36. Workshop การให้ข้อมูล
37. การขายแบบเดิมและการขายแบบแนวความคิด
38. Workshop การขอคำตอบรับ
39. Workshop การขายเพื่อการแก้ไข
40. Workshop การขายแบบเดิมกับแบบที่ปรึกษา
41. Workshop การตั้งคำถามให้ลูกค้าแบบและลูกค้า
42. การเจรจาต่อรองแบบที่ปรึกษา Oh, yes, Show me, Oh, No
43. การเจรจาต่อรองแบบที่ปรึกษากับธุรกิจขนาดใหญ่และหน่วย ราชการ
44. การทำ Business Review (การทบทวนธุรกิจ) และ Workshop

วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการ

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

วิทยากร

วิชัย ว่องคิลปวัฒนา .ดร

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทยจำกัด) (



การศึกษา

- บัณฑิตชั้นตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- PhD Management, American University of Human Sciences, USA

ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสอสป่า จำกัด

Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ จำกัด มหาชน (ประเทศไทย)
- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA

CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อากาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



id-line: pisit131918