

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่  
**หลักสูตร กุญแจสู่ความสำเร็จในการขายความคิดและขายแบบที่ปรึกษา**  
KEY TO SUCCESSFUL CONCEPTUAL AND CONSULTATIVE SELLING

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1-2 วัน  
โดย ภูธรัตน์การชาย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

**“ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า  
ขายคำปรึกษาเพิ่มคุณค่าทางธุรกิจ”**

**หลักการและเหตุผล**

การปฏิวัติความคิดใหม่ในการขายที่ผู้ขายจะไม่จำกัดตนเองอยู่กับการมุ่งขายสินค้าแต่อย่างเดียวแต่ได้ให้มูลค่าเพิ่มกับการขายในรูปแบบของการขายแนวความคิดในการแก้ปัญหาจากสินค้าที่ตนเองเป็นตัวแทนอยู่ ขณะเดียวกันก็ทำตัวเป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจให้กับลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้ารายสำคัญที่ทุกวันนี้ต่างเรียกร้องคำปรึกษาอย่างมากจากพนักงานขายเพื่อจะสามารถช่วยให้ธุรกิจของเขาอยู่ได้

ไม่เป็นที่น่าสงสัยเลยหากพนักงานขายที่สามารถให้คำปรึกษาทั้งในรูปแบบ แนวความคิดและการให้คำปรึกษา จะเป็นที่ต้องการอย่างมากในวงการขายในปัจจุบันเพราะเป็นนักขายแบบเดียวที่จะเป็นที่ยอมรับของลูกค้าในทศวรรษใหม่ เป็นต้นไป เพราะลำพังสินค้าของท่านไม่เพียงพอแล้วที่จะทำให้ลูกค้าสำคัญของท่านอยู่รอดได้มูลค่าเพิ่มที่สำคัญในรูปแบบของแนวความคิด และการเป็นที่ปรึกษาที่เก่งฉลาดต่างหากที่จะทำให้ท่านแตกต่างจากบริษัท ผู้ขายสินค้ารายอื่นๆอย่างโดดเด่นและเห็นชัด และผลที่ได้จะเป็นอย่างอื่นไปไม่ได้นอกจากการมี LOYALTY ต่อธุรกิจของท่านในระยะยาว อย่างยากที่จะหาผู้อื่นเท่าเทียมได้

หลักสูตรนี้นำเสนอโดยมืออาชีพในการขายแนวใหม่ทั้งด้านการขายแบบแนวความคิดและการขายเชิงปรึกษาที่มีประสบการณ์ในอาชีพจริงและการนำสัมมนาการขายและการตลาดมากกว่า 20 ปี

**ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา**

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

**หัวข้อการสัมมนา**

1. Workshop การขายแบบ Old School และ New School
2. Workshop การขายและขบวนการกิจกรรมทางการตลาด

3. Workshop การขายเชิงกลยุทธ์
4. สไตล์การขายแบบต่างๆ
5. อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย
6. การค้นหาความต้องการของลูกค้า
7. เทคนิคการหาลูกค้าใหม่
8. Customer Pyramid
9. กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายด้วยทฤษฎี Synergy ( 20/80 + 90/10 )
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 ทำไมพนักงานขายจึงพุดมากเกินไป
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 ความเงียบมีค่าดังทอง
35. คำอันตรายในการถามหรือชี้หน้าลูกค้า
36. Workshop การให้ข้อมูล
37. การขายแบบเดิมและการขายแบบแนวความคิด

38. Workshop การขอคำตอรับ
39. Workshop การขายเพื่อการแก้ไข
40. Workshop การขายแบบเดิมกับแบบที่ปรึกษา
41. Workshop การตั้งคำถามให้ถูกแบบและถูกคน
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 ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

**สถานที่อบรมสัมมนา** อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

**ระยะเวลา** ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1-2 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

## วิทยากรนำสัมมนาโดย

### **ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา**

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด

#### **ข้อมูลการศึกษา**

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



#### **ประสบการณ์การทำงาน**

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสอสภา จำกัด

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

#### **ประสบการณ์**

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เปปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเซีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ เกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟรีสแลนด (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน

- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

### ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา บริษัท เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น สาขา
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย อีสเทิร์นเอเซีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

### หัวข้อบรรยาย

- การขาย
- การตลาด
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM

- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานที่ทีมงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ



### สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

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



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918

