

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่  
**หลักสูตร เทคนิคการขายแนวความคิดและการขายเชิงปรึกษา**  
**CONCEPTUAL AND CONSULTATIVE SELLING TECHNIC**

อบรมสัมมนานอกสถานที่ ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย **กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา**

**หลักการและเหตุผล**

การปฏิวัติความคิดใหม่ในการขายที่ผู้ขายจะไม่จำกัดตนเองอยู่กับการมุ่งขายสินค้าแต่อย่างใดแต่ได้ให้มูลค่าเพิ่มกับการขายในรูปแบบของการขายแนวความคิดในการแก้ปัญหาจากสินค้าที่ตนเองเป็นตัวแทนอยู่ ขณะเดียวกันก็ทำตัวเป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจให้กับลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้ารายสำคัญที่ทุกวันนี้ต่างเรียกร้องค่าปรึกษาอย่างมากจากพนักงานขายเพื่อจะสามารถช่วยให้ธุรกิจของเขาอยู่ได้

ไม่เป็นที่น่าสงสัยเลยหากพนักงานขายที่สามารถให้คำปรึกษาทั้งในรูปแบบ แนวความคิดและการให้คำปรึกษา จะเป็นที่ต้องการอย่างมากในวงการขายในปัจจุบันเพราะเป็นนักขายแบบเดียวที่จะเป็นที่ยอมรับของลูกค้าในปี 2001 เป็นต้นไป เพราะลำพังสินค้าของท่านไม่เพียงพอแล้วที่จะทำให้ลูกค้าสำคัญของท่านอยู่รอดได้ มูลค่าเพิ่มที่สำคัญในรูปแบบของแนวความคิด และการเป็นที่ปรึกษาที่เก่งกาจต่างหากที่จะทำให้ท่านแตกต่างจากบริษัท ผู้ขายสินค้ารายอื่น ๆ อย่างโดดเด่นและเห็นชัด และผลที่ได้จะเป็นอย่างอื่นไปไม่ได้นอกจากการมี LOYALTY ต่อธุรกิจของท่านในระยะยาว อย่างยากที่จะหาผู้อื่นเท่าเทียมได้

หลักสูตรนี้นำสัมมนาโดยมีอาชีพในการขายแนวใหม่ทั้งด้านการขายแบบแนวความคิดและการขายเชิงปรึกษาที่มีประสบการณ์ในอาชีพจริงมากกว่า 20 ปี

**วัตถุประสงค์ :**

1. เพื่อปรับทัศนคติจากการขายแบบเดิมสู่การขายแนวปัจจุบันและอนาคต
2. เพื่อให้ทราบหลักพื้นฐานของการขายแบบ แนวความคิด และการขายแบบเชิงปรึกษา เทียบกับการขายแบบเดิมที่เน้นที่ตัวสินค้าแต่อย่างใด
3. สร้างทักษะในการขายแบบแนวความคิดและเชิงปรึกษาในชีวิตการทำงานจริง
4. เทคนิคและเคล็ดลับในการประยุกต์ใช้ในการขายแบบแนวความคิดและการขายแบบเชิงปรึกษา

**ผู้เข้าสัมมนา**

- พนักงานขาย
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการฝ่ายส่งเสริมการขาย
- กรรมการผู้จัดการ

- เจ้าของธุรกิจและผู้สนใจทั่วไป

### หัวข้อการสัมมนา

1. ในอนาคตอันใกล้พนักงานขายสินค้าทุกชนิดจะไม่ขายแต่สินค้าอีกต่อไป ??
2. ลักษณะพื้นฐานของการขายแบบ แนวความคิด
3. ลักษณะพื้นฐานของการขายแบบ เชิงปรึกษา
4. ลำดับขั้นของความคาดหวังของลูกค้ารายสำคัญของท่าน
5. ขบวนการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ารายใหญ่
6. เทคนิคการขายแนวความคิด CONCEPTUAL SELLING TECHNICS
7. องค์ประกอบสำคัญของการแก้ปัญหาอย่างเชิงกลยุทธ์ให้กับลูกค้า
8. เบื้องหลังความต้องการที่หลบซ่อนของลูกค้าแต่ละราย
9. 3 หัวข้อสำคัญในการขายแบบที่ปรึกษา
10. การขายแบบ หนึ่งต่อหนึ่ง และแบบ องค์กร ต่อ องค์กร
11. การสร้าง คู่ค้า และพันธมิตรระยะยาวทางการค้า
12. เทคนิคการทบทวนธุรกิจ ( BUSINESS REVIEW TECHNICS ) กับลูกค้ารายใหญ่ที่มักใช้เวลาเป็นที่ เรียกร้องผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน

### วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

### สถานที่อบรมสัมมนา

อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

### ระยะเวลา

ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

## นำเสนอโดย

### ดร. วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด



#### ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตชั้นตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต 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 เบปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล 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 สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS)
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะวิทยาศาสตรและการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

- 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
- การควบคุมและประเมินผลงานที่มงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

**สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่**

**สถาบันฝึกอบรม เทรหนึ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อาภาฉาย 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