

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร Train the trainer

การขายความคิดและขายแบบที่ปรึกษา

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 2-3 วัน

วางแผน และปรับแผนการขายอย่างไร ให้ทันสถานการณ์เหนือคู่แข่ง

โดย กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

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

หัวข้อการสัมมนา

1. คุณสมบัติของ Trainer ที่พึงมีในการอบรมการขายความคิดและแบบที่ปรึกษา
2. การวิเคราะห์ผู้เข้ารับการอบรม
3. การสร้างความร่วมมือกับผู้เข้ารับการอบรม
4. การสร้างความรู้สึกอยากมีส่วนร่วมในการสัมมนา
5. เทคนิคการทำWorkshop การขายแบบ Old School และ New School
6. เทคนิคการทำWorkshop การขายและขบวนการกิจกรรมทางการตลาด
7. เทคนิคการทำWorkshop การขายเชิงกลยุทธ์
8. สไตล์การขายแบบต่างๆ
9. อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย
10. การค้นหาความต้องการของลูกค้า
11. เทคนิคการหาลูกค้าใหม่
12. Customer Pyramid
13. กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายด้วยทฤษฎี Synergy (20/80 + 90/10)
14. กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย
15. สูตรการสร้าง Sales Performance
16. การพัฒนาทัศนคติในงานขาย
17. สูตรการเข้าพบลูกค้าที่มีประสิทธิภาพสูง

18. ความสัมพันธ์ระหว่าง Supplier และ Customer แบบ B2B
19. การบริหารเวลาในขบวนการขายเชิงกลยุทธ์
20. การจัดการข้อโต้แย้งอย่างได้ผล
21. การปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
22. Model การขายแบบจูงใจ (Persuasive Selling Model)
23. องค์ประกอบการขายเชิงปรึกษา (Consultative Selling)
24. องค์ประกอบการขายความคิด (Conceptual Selling)
25. การเจาะตลาดรองแบบชนะ 3 ฝ่ายแบบที่ปรึกษา
26. หน้าที่หลัก 2 ประการในการขายความคิด
27. ขั้นตอนการขายความคิด
28. 4 คำถามก่อนการขายความคิด
29. มิติของภาวะผู้นำในการขายความคิดและคำปรึกษา
30. องค์ประกอบของความน่าเชื่อถือ
31. อาการ 80 % Syndrome ทำไมพนักงานขายจึงพูดมากเกินไป
32. ขั้นตอนการรับข้อมูล (Getting Info)
33. ขั้นตอนการให้ข้อมูล (Giving Info)
34. ขั้นตอนการขอคำตอบรับจากลูกค้า (Getting Commitment)
35. ขั้นตอนการประเมินผล
36. เทคนิคการทำWorkshop คำถามเพื่อการยืนยัน
37. เทคนิคการทำWorkshop คำถามเพื่อข้อมูลใหม่
38. เทคนิคการทำWorkshop คำถามด้านทัศนคติ
39. เทคนิคการทำWorkshop ความเจ็บปวรมีค่าดังทอง
40. คำอันตรายในการถามหรือชี้้นำลูกค้า
41. เทคนิคการทำWorkshop การให้ข้อมูล
42. การขายแบบเดิมและการขายแบบแนวความคิด
43. เทคนิคการทำWorkshop การขอคำตอบรับ
44. เทคนิคการทำWorkshop การขายเพื่อการแก้ไข
45. เทคนิคการทำ Workshop การขายแบบเดิมกับแบบที่ปรึกษา
46. เทคนิคการทำ Workshop การตั้งคำถามให้ถูกแบบและถูกคน
47. การเจาะตลาดรองแบบที่ปรึกษา Oh, yes, Show me, Oh, No
48. การเจาะตลาดรองแบบที่ปรึกษากับธุรกิจขนาดใหญ่และหน่วยงานราชการ
49. เทคนิคการทำ Business Review (การทบทวนธุรกิจ) และ Workshop



วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 12-18 ชั่วโมง

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 2-3 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร. วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด

ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต 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 เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ (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 เทนนิ่ง 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 มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

หัวข้อบรรยาย

- | | |
|--|-----------------------------|
| ▪ การขาย | ▪ Key Customer Mgt |
| ▪ การตลาด | ▪ การบริการ |
| ▪ กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ | ▪ การส่งเสริมการขาย |
| ▪ Sales Planning Strategy Program | ▪ การเจรจาต่อรอง |
| ▪ การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้ | ▪ จิตวิทยาและการจัดการกับคน |
| ▪ ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า | ▪ ความเป็นผู้นำ |
| ▪ การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย | |
| ▪ การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้น | |
| ▪ การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์ | |
| ▪ conceptual & consultative selling | |
| ▪ เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ | |
| ▪ Visionary Sales Force Management | |
| ▪ การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ | |
| ▪ Sales Attitude & CRM | |
| ▪ การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win | |
| ▪ การควบคุมและประเมินผลงานทีมงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง | |

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