

# ทักษะการขายแบบผู้ให้คำปรึกษาที่เชี่ยวชาญ รุ่นที่ 5

Effective Consultative Selling Skills



“ปฏิบัติงานได้จริงทันทีหลังสิ้นสุดการฝึกอบรมอย่างมีประสิทธิภาพ”

วันที่จัด วันศุกร์ที่ 4 ตุลาคม 2562 (เลื่อนมาจากวันที่ 11 มิ.ย.62)

เวลา 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ขอยพัฒนาการ 18

สมาชิก : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

บุคคลทั่วไป : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

การพัฒนาศักยภาพของพนักงานขายให้มีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะจริง จากการฝึกปฏิบัติการเป็นพนักงานขายแบบผู้ให้คำปรึกษา แก่ลูกค้าจนทำให้มีทัศนคติและพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ ปฏิบัติงานได้จริงทันทีหลังสิ้นสุดการฝึกอบรมอย่างมีประสิทธิภาพ

### สิ่งที่คุณจะได้รับ

- ✓ เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเกิดความรู้ความเข้าใจและปฏิบัติได้จริงถึงวิธีการขายแบบการขายขั้นสูงแบบผู้ให้คำปรึกษาที่เชี่ยวชาญ
- ✓ เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ทักษะการติดต่อกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ จนประสบความสำเร็จ
- ✓ เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้ทักษะการขายที่ประสบความสำเร็จอย่างมืออาชีพ
- ✓ เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์การเรียนรู้ซึ่งกันและกันในเรื่องที่เป็นประโยชน์ต่อตนเองและทีมงานขายของบริษัท

### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานฝ่ายขาย ตัวแทนขาย Account Executive หัวหน้าทีมขาย



### วิทยากร

#### คุณประสงค์ ทองสุขประสงค์

ผู้อำนวยการ Kaiser Training Leadership

Development Center

#### ประสบการณ์

การเป็นวิทยากรมากกว่า 25 ปี โดยเป็นวิทยากรรับ

เชิญและที่ปรึกษา

ให้กับองค์กรต่างๆทั้งภาครัฐรัฐวิสาหกิจและ

บริษัทเอกชนหลายแห่ง

### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- ✓ ประเมินตนเองต่อการเป็นนักขายมืออาชีพ
- ✓ ความแตกต่างระหว่างการขายขั้นสูงแบบผู้ให้คำปรึกษาที่เชี่ยวชาญกับการขายแบบตัวแทนขาย
- ✓ การนำวิธีการการขายขั้นสูงแบบผู้ให้คำปรึกษาที่เชี่ยวชาญไปประยุกต์ใช้ในธุรกิจฯ -Workshop 1, 2
- ✓ หัวใจสำคัญของการขายขั้นสูงแบบผู้ให้คำปรึกษาที่เชี่ยวชาญ
- ✓ ทักษะที่สำคัญสำหรับนักขายมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จ
  - ความเป็นมืออาชีพ - การใช้กลยุทธ์การตลาด, การขาย
  - ความเข้าใจในกฎแห่งการขาย - เชี่ยวชาญในการอ้างอิง
  - การนำเสนอที่มีพลัง - ค้นหาความต้องการที่จะช่วยเหลือผู้อื่น
  - การจัดการกับข้อโต้แย้งและคำปฏิเสธ
  - การจัดการ การเลือกใช้ระหว่างการทำการตลาดของตัวเองกับการขายตามสูตรสำเร็จ
- ✓ ทักษะที่ช่วยให้นักขายประสบความสำเร็จเหนือคู่แข่ง
  - วิธีหาลูกค้าใหม่ก่อนคู่แข่งจะหาพบ
  - วิธีเข้าพบลูกค้าโดยมิได้นัดหมาย
  - การจัดระเบียบตนเองเพื่อติดตามธุรกิจไม่เพียงแต่ตามลูกค้า
- ✓ ข้อควรหลีกเลี่ยงในการเป็นนักขายมืออาชีพ



### 😊ขอแนะนำ !! หลักสูตรต่อยอดการเรียนรู้😊

1.ทักษะการขายแบบผู้ให้คำปรึกษาที่เชี่ยวชาญ

รุ่นถัดไปจัดวันที่ 4 ตุลาคม 2562

2.เจรจาต่อรองทางธุรกิจอย่างมีชั้นเชิง

3.การทำงานเชิงรุกสู่ความเป็นเลิศ

สอบถามเพิ่มเติมที่ 0-2717-3000 ต่อ 81 Call Center