



Course outline

หลักสูตร การขายเชิงที่ปรึกษาพิชิตใจ

(Consultative Selling)

(หลักสูตร 2 วัน)

อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูลย์กุล

วิทยากร (Lecture) , วิทยากรที่ปรึกษา (Process Consultant)

กระบวนการ (Facilitator) , ครูฝึก (Trainer) , ผู้ฝึกสอน (Coach)

หลักการ/แนวความคิด

ลูกค้า คือ จุดหมายสำคัญของนักขาย การขายส่วนใหญ่ในปัจจุบันจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อลูกค้าเกิดความรู้สึกที่พอใจกับตัวของนักขาย นักขายจะต้องเข้าใจลูกค้าอย่างลึกซึ้งว่าในบางครั้งลูกค้าไม่ได้มีเพียงความต้องการสินค้าเพียงอย่างเดียวแต่อาจจะรวมไปถึงการมีปัญหาก็ได้ไม่ได้ด้วย ลูกค้าในปัจจุบันจึงต้องการที่จะทำธุรกิจกับนักขายที่รู้ใจและเข้าใจตัวเขาเท่านั้น สิ่งที่ลูกค้าต้องการ ไม่ได้มีแต่สินค้าอย่างที่นักขายเข้าใจกันแต่ลูกค้าต้องการตัวของนักขาย ที่ปรึกษา อีกด้วย เพราะลูกค้าก็ต้องการคู่คิดในการทำงานมากกว่าจะเป็นเพียงแค่ผู้ซื้อและผู้ขายที่ห่างไกลกัน พนักงานขายที่ดีจึงต้องพัฒนาตัวเองให้มีทักษะเป็นที่ปรึกษาของลูกค้า การเป็นที่ปรึกษาของลูกค้า สิ่งสำคัญคือ จะต้องเข้าใจความต้องการ รวมทั้ง มีวิธีแก้ปัญหา อีกทั้งจะต้องช่วยหาคำตอบที่ดีที่สุดให้กับ ลูกค้าอย่างชาญฉลาด การพัฒนาตัวเองให้ก้าวหน้าและประสบความสำเร็จนั้นขึ้นอยู่กับความต้องการอย่างแรงกล้าและความมุ่งมั่น ที่จะปรับปรุงเปลี่ยนแปลงความคิดและวิธีการในการทำงาน เพื่อไปถึงจุดที่ตั้งความหวังไว้ วิธีหนึ่ง คือ การทดลองลงมือทำ และเก็บเกี่ยวประสบการณ์ที่ได้จากความผิดพลาดทั้งหลาย เพื่อต่อยอดและเป็นที่ปรึกษาเคียงคู่ค้าขายกับลูกค้าให้สมกับคำว่า คู่คิดที่ปรึกษาการขายอย่างเต็มภาคภูมิ

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรม

- เพื่อศึกษาและพัฒนาทักษะที่ดีในเชิงการขายแบบมืออาชีพให้เกิดความชำนาญ
- เพื่อพัฒนาทักษะและเทคนิคการวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อเปิดการขายอย่างถูกต้อง
- เพื่อเรียนรู้และเข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ของนักขายมืออาชีพ
- เพื่อเป็นนักขายเชิงที่ปรึกษาที่เปรียบได้กับเพื่อนคู่คิดในการให้คำปรึกษาก่อนการซื้อขาย

เนื้อหาของหลักสูตร (Course Outline)

- การขายเชิงที่ปรึกษาควรเริ่มจากจุดไหน
 - เข้าใจสภาวะการณ์ก่อนการเปลี่ยนแปลงรูปแบบทางการขาย
 - สาเหตุที่ลูกค้าเปลี่ยนพฤติกรรม
 - ทิศทางการขายที่ลูกค้าต้องการในอนาคต
 - เปลี่ยนทัศนคติที่มีต่อการขายและลูกค้าในมือคุณ
 - กิจกรรม เปลี่ยนความคิดไม่ยึดติดกับการกดดัน
- นักขายเชิงที่ปรึกษาพิชิตใจเป็นอย่างไร
 - บทบาทการขายของนักขายที่ปรึกษา
 - การสร้างความเชื่อมั่นต่อการขายในฐานะเพื่อนคู่คิด
 - การเตรียมข้อมูลและความพร้อมก่อนการขาย
- การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีตามหลักการขายที่ปรึกษา
 - ข้อมูลจากลูกค้า
 - การแสดงความคิดเห็นร่วมกับลูกค้า
 - การถามเพื่อได้มาซึ่งข้อมูลก่อนการขาย
 - กิจกรรม การเก็บข้อมูลลูกค้าด้วยการถามแบบที่ปรึกษา
- หลักการนำเสนอสินค้าให้ตรงความต้องการ
 - การนำเสนอข้อมูลสินค้าแบบตรงความต้องการลูกค้า
 - การนำเสนอแบบสร้างฝัน
 - กิจกรรม การนำเสนออย่างสร้างฝัน
- การสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าด้วยการเจรจา
 - การสร้างความเชื่อมั่นในการเจรจากับลูกค้า
 - ตอบคำถามและปัญหาจากลูกค้าอย่างชาญฉลาด
 - คำพูดที่ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในการซื้อขายที่มากขึ้น
 - นักขายที่ปรึกษา “ความสำเร็จจากการสร้างเพื่อนคู่คิด”

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

พนักงานทุกระดับ

จำนวนผู้เข้าอบรม

30 คน