

ทักษะการขายแบบผู้ให้คำปรึกษาที่เชี่ยวชาญ




Effective Consultative Selling Skills

ปฏิบัติงานได้จริงทันทีหลังสิ้นสุดการฝึกอบรมอย่างมีประสิทธิภาพ

วันที่จัด : วันพุธที่ 9 มิถุนายน 2564

เวลา 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 10 ท่าน

Online ผ่านโปรแกรม  Video Conferencing

สมาชิก : 2,500 + VAT 7% 175 = 2,675 บาท

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

บุคคลทั่วไป : 2,800 + VAT 7% 196 = 2,996 บาท

การพัฒนาศักยภาพของพนักงานขายให้มีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะจริง จากการฝึกปฏิบัติการเป็นพนักงานขายแบบผู้ให้คำปรึกษา แก่ลูกค้าจนทำให้มีทัศนคติและพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ ปฏิบัติงานได้จริงทันทีหลังสิ้นสุดการฝึกอบรมอย่างมีประสิทธิภาพ

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- เกิดความรู้ความเข้าใจและปฏิบัติได้จริงถึงวิธีการขายแบบการขายขั้นสูง แบบผู้ให้คำปรึกษาที่เชี่ยวชาญ
- เรียนรู้ทักษะการติดต่อกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ จนประสบความสำเร็จ
- เรียนรู้ทักษะการขายที่ประสบความสำเร็จอย่างมืออาชีพ
- สามารถแลกเปลี่ยนประสบการณ์การเรียนรู้ซึ่งกันและกันในเรื่องที่เป็นประโยชน์ต่อตนเองและทีมงานขายของบริษัท

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานฝ่ายขาย ตัวแทนขาย Account Executive หัวหน้าทีมขาย



หัวข้อการอบรมและสัมมนา

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

วิทยากร

คุณประสงค์ ทองสุขประสงค์

ผู้อำนวยการ Kaiser Training Leadership

Development Center

ประสบการณ์

การเป็นวิทยากรมากกว่า 25 ปี โดยเป็นวิทยากรรับเชิญ

😊ข้อเสนอแนะ !! หลักสูตรต่อยอดการเรียนรู้😊

1. เจรจาต่อรองทางธุรกิจอย่างมีชั้นเชิง

2. การทำงานเชิงรุกสู่ความเป็นเลิศ

สอบถามเพิ่มเติมที่ 0-2717-3000 ต่อ 81 Call Center