



Course:

Consultative Sales Approach Techniques and Workshop

ชนะคู่แข่ง มัดใจลูกค้า ด้วย Workshop พัฒนาเทคนิคการขายแนวใหม่ เพื่อการตอบสนองและสร้างฐานลูกค้าในระยะยาว

Course ID: BN110017

Duration: 1 day (9:00 – 16:00)

Instructor:

หลักการและเหตุผล:

เรียนรู้เทคนิคการขายแบบไม่ขาย แต่เป็นเพื่อนคู่คิด ให้คำปรึกษากับลูกค้าโดยใช้ Consultative Sales Approach Techniques หลักสูตรที่เน้นแนวทางปฏิบัติ ประยุกต์ใช้งานได้จริง เนื่องจากปัจจุบันการแข่งขันทางธุรกิจมีความซับซ้อนและรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น โดยมีสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากการที่ผู้บริโภคมีความรู้และความต้องการในสินค้าที่มีความแตกต่างกัน ส่งผลให้การแข่งขันที่มีการนำเสนอแต่เพียงตัวสินค้า การบริการ หรือ แนวความคิดเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอในโลกปัจจุบัน Consultative Sales Approach Techniques and Workshop จึงเป็นแนวทางใหม่เพื่อการตอบสนองความต้องการในเชิงลึก (Depth Inquire) ของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยเน้นกระบวนการของการให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องในตัวสินค้า สร้างสรรค์และเสนอแนะในมุมมองที่จำเป็นต่อการตัดสินใจของลูกค้า อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจโดยการสร้างฐานลูกค้าระยะยาวอย่างมั่นคง และสร้างยอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต

ประโยชน์ที่จะได้รับ:

- เรียนรู้หลักการนำเสนอขายเชิงที่ปรึกษาที่สามารถนำไปปรับใช้เพื่อสร้างความสำเร็จในการเป็นนักขายมืออาชีพและสร้างฐานลูกค้าระยะยาว ที่ใช้ได้จริง
- เรียนรู้ขั้นตอน และเทคนิคของการขายเชิงที่ปรึกษา ที่ใช้ได้จริง
- เรียนรู้และใช้งานกระบวนการตอบสนองความต้องการในเชิงลึก (Depth Inquire) ของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
- เรียนรู้กระบวนการของการให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องในตัวสินค้า สร้างสรรค์ พร้อมขั้นตอนการเสนอแนะในมุมมองที่จำเป็นต่อการตัดสินใจของลูกค้า
- พัฒนาทักษะในการโน้มน้าวและเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าแบบนักให้คำปรึกษา
- การสร้างเครือข่ายระยะยาว (Long Term Platform) พร้อมหลักการสร้างแผนงานรายบุคคล (Individual Action Plan)
- ลงมือทำ Workshop เพื่อการนำแนวคิดด้านการขายเชิงที่ปรึกษาไปใช้ในสถานการณ์จริง

หัวข้อการบรรยาย:

- หลักการนำเสนอขายเชิงที่ปรึกษาและการวิเคราะห์สถานการณ์
- ปรัชญาของการให้คำปรึกษา (Philosophy of Consultative Approach)
- ปัจจัยแห่งการตัดสินใจของลูกค้า (Customer Decision Making Key Factor)



- ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการขายเชิงที่ปรึกษา (Success Key Factor)
- รายละเอียดและโครงสร้างการนำเสนอแบบกรให้คำปรึกษา
- หลักการค้นหาข้อมูลและนำเสนอแบบนักให้คำปรึกษา
- ทักษะในการโน้มน้าวและเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าแบบนักให้คำปรึกษา
- หลักการสร้างเครือข่ายระยะยาว (Long Term Platform)

เหมาะสำหรับ:

- บุคคลที่อยู่ในอาชีพนักขาย บุคคลที่สนใจในอาชีพนักขาย บุคคลที่ทำงานในแผนกจัดซื้อ ผู้บริหารทุกระดับ เจ้าของกิจการ รวมถึงบุคคลทั่วไปที่สนใจ

Why Boston Network?

- **World Class Curriculum** - our course curriculums incorporate best-in-business thinking and practices and are designed for all organizational levels.
- **Renowned Trainers** - all our seminars, conferences are led by senior executives, managers, authors, educators, consultants, even CEOs. They're not only skilled speakers, but top business practitioners who have been in the trenches
- **Satisfaction Guarantee** - we are totally focused on customer satisfaction. Our 100% customer satisfaction guarantee is the factor that will distinct us from others.
- **Experienced Training Specialist** - with more than five years of experiences, we bring in latest business know-how, world-class cutting edge management knowledge, and valuable insights to Thai society. We held over 200 seminar events each year with more than 10,000 executive participants countrywide.



100% Satisfaction Guarantee

After attending Boston Network seminar or event, if you are not fully satisfied that we have delivered everything promised. Simply notify the seminar administrator by the lunch break and we will refund the entire registration fee.