



BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network

1

Course:

Consultative Selling

เทคนิคการขายเชิงปรึกษา

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)



BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

PRACTICAL WORKSHOP

เพิ่มยอดขาย
พัฒนาตัวคุณสู่นักขายมืออาชีพ

ด้วยหลักสูตร

CONSULTATIVE SELLING

เข้าใจถึงความต้องการและปัญหาของลูกค้า รวมไปถึง Hidden Objectives เพื่อเสนอสินค้า บริการ ได้อย่างตรงจุด เรียนรู้การนำเสนอ Solution ที่ยึดประโยชน์ของลูกค้าเป็นหลักเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ในการปิดการขายอย่างนักขายมืออาชีพ

สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training

 www.bostonnetwork.com

 **02-949-0955**



Boston Network Co., Ltd. Tel. 02-949-0955, 02-318-6891 Mobile: 086-337-8266

E-mail: seminar@bostonnetwork.com, Web: <http://www.bostonnetwork.com>

**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)
- รายละเอียดและโครงสร้างการนำเสนอแบบนักให้คำปรึกษา
- หลักการค้นหาข้อมูลและนำเสนอแบบนักให้คำปรึกษา
- ทักษะในการโน้มน้าวและเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้าแบบนักให้คำปรึกษา
- หลักการสร้างเครือข่ายระยะยาว (Long Term Platform)

เหมาะสำหรับ:

- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย การตลาด ผู้จัดการฝ่ายขาย/ ผลิตภัณฑ์/ การตลาด

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 21 สิงหาคม 2569 เวลา 09.00- 16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ สุขุมวิท 20 หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)
2. เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891,
086 337 8266, Email: seminar@bostonnetwork.com และ Line ID: @bostonnetwork



ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON ÷ NETWORK
The Global Knowledge Network



แผนที่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ สุขุมวิท 20 (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

