



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





หลักการและเหตุผล:

ในยุคที่แต่ละธุรกิจเผชิญกับความเปลี่ยนแปลงต่างๆที่ถาโถมเข้ามารอบด้าน รวมไปถึงธุรกิจเกิดใหม่ที่มีเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้แต่ละองค์กรต้องปรับตัวให้ทันเพื่อที่จะอยู่รอดให้ได้ หนึ่งในสิ่งที่ทุกองค์กรให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกๆ คือ การพัฒนาทีมขายเพื่อที่จะรักษาหรือเพิ่มยอดขายขององค์กร

หลักสูตร Consultative Selling ได้ถูกออกแบบมาเพื่อทีมขายที่ต้องการเพิ่มประสิทธิภาพในการขายแบบก้าวกระโดด ซึ่งจะมาจากเข้าใจถึงความต้องการและปัญหาของลูกค้า รวมไปถึง Hidden Objective ที่จะทำให้เราสามารถที่จะนำเสนอสินค้า บริการ หรือ Solution ได้อย่างตรงจุด นอกจากนี้ ยังช่วยทำให้ทีมขายได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า ซึ่งจะสร้างผลลัพธ์ในระยะยาวอีกด้วย

ประโยชน์ที่จะได้รับ:

- ความเข้าใจวิธีการขายแบบ Consultative Selling
- ความเข้าใจความแตกต่างระหว่าง Need และ Objective ที่ซ่อนอยู่ เพื่อทำความเข้าใจความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
- ทักษะในการใช้คำถามเพื่อที่จะเก็บข้อมูลจากลูกค้า
- การนำเสนอ Solution ที่ยืด Benefit ของลูกค้าเป็นหลักเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปิดการขาย
- วิธีการเปลี่ยนข้อโต้แย้งจากลูกค้าหรือ Objection ให้เป็น Objective เพื่อที่จะเพิ่มโอกาสในการนำเสนอขายอีกครั้ง

หัวข้อการบรรยาย:

Module 1: Fundamentals of Consultative Selling

- ทำความเข้าใจวิธีการขายแบบ Consultative Selling ที่สร้างผลลัพธ์แบบทวีคูณในระยะยาว พร้อมทั้งทักษะที่พนักงานขายแบบที่ปรึกษาจำเป็นต้องมี

Module 2: Understanding Customer's Need and Objective

- ทำความเข้าใจความแตกต่างระหว่าง Need และ Objective ที่ซ่อนอยู่ เพื่อทำความเข้าใจความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า เพื่อนำมาเตรียมการนำเสนอ Solution ที่เหมาะสม พร้อมทั้งฝึกทักษะในการใช้คำถามแบบ High-Gain Question เพื่อที่จะเก็บข้อมูลจากลูกค้า

Module 3: Present Solution with NOBF

- จากข้อมูลที่ได้รับมาจากลูกค้า ผู้เรียนจะได้ฝึกเรียบเรียงการนำเสนอ Solution ขึ้นสูงด้วย NOBF Selling Technique พร้อมทั้งฝึกทักษะด้วยการ Role Play

Module 4: Handling Objection "Flip and Fix Techniques"

- เรียนรู้วิธีการเปลี่ยนข้อโต้แย้งจากลูกค้าหรือ Objection ให้เป็น Objective เพื่อที่จะเพิ่มโอกาสในการนำเสนอขายอีกครั้ง

เหมาะสำหรับ:

- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย การตลาด ผู้จัดการฝ่ายขาย/ ผลิตภัณฑ์/ การตลาด



วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 23 สิงหาคม 2567 เวลา 09.00- 16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) 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: @bostonnetwor

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

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON ✦ **NETWORK**
The Global Knowledge Network



แผนที่ โรงแรมจัสมีนซิตี (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 02-949-0955, 02-318-6891
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา	_____	วันสัมมนา	_____
สนใจร่วมการอบรม	<input type="checkbox"/> แบบ Classroom	<input type="checkbox"/> แบบ Virtual Online	<input type="checkbox"/> เข้าร่วมได้ทั้ง 2 แบบ ขึ้นอยู่กับกรยืนยันการจัดจากสถาบัน
ชื่อ-นามสกุล	(ภาษาไทย) _____		
	(ภาษาอังกฤษ) _____		
บริษัท	(ภาษาไทย) _____		
	(ภาษาอังกฤษ) _____		
ตำแหน่งงาน:	_____	แผนก/ฝ่าย:	_____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน:	_____	เบอร์โทรศัพท์มือถือ:	_____
เบอร์โทรสาร Fax:	_____	E-mail:	_____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR)	_____	เบอร์โทรศัพท์	_____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	_____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ให้ระบุในใบกำกับภาษี:	_____	

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 02-949-0955, 02-318-6891 ต่อ 104, 105, 108, 109

<p>วิธีการชำระเงิน</p> <p><input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p>ธนาคารที่เอ็มบีธนชาต สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่ _____</p> <p>ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____</p> <p><input type="checkbox"/> ถีเช็คจ่ายหน้างานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p><input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดหน้างาน</p> <p>ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ ส่งผ่าน Line ID: @bostonnetwork</p> <p>*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา*</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น 2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร 3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน <p>*หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน*</p>
