

หลักสูตร Solution Selling for B to B

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลานอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริ่งเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 25 ปี

15 มิถุนายน

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบนด์ค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้าของแต่ละธุรกิจมีความต้องการที่เฉพาะเจาะจงแตกต่างกันออกไป พนักงานต้องมีทักษะในการเข้าใจลักษณะธุรกิจและความต้องการของลูกค้า จนสามารถเสนอแนะ และ ให้ข้อมูลที่ เป็นประโยชน์กับลูกค้า จนลูกค้ารู้สึก เราไม่ได้ขายหรือให้บริการอย่างขอให้เสร็จไปที แต่เราเป็น ที่ปรึกษา หรือ เป็นคู่แค้นทางธุรกิจ (Business Partners) ผลที่เกิดขึ้นคือ ลูกค้าจะไว้วางใจ เชื่อใจ มั่นใจ รู้สึกสัมผัสได้ถึงบริการที่ แตกต่างจากคู่แข่ง จนไม่กล้าจะหนีไปไหน

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย พนักงานให้บริการ หัวหน้าพนักงานขาย และ หัวหน้าทีมบริการ ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ใน การขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษากับลูกค้า ตั้งแต่การ เข้าใจลักษณะธุรกิจ และ ความต้องการของลูกค้า เข้าใจลักษณะการขายและการให้บริการอย่างที่ปรึกษา การทำ Workshop การขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษา เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ ในเรื่องนี้ ได้ด้วยตัวตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องการขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษา
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษากับลูกค้าให้ เหมาะกับตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร จนกลายเป็นจุดได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. ความหมายและความสำคัญของการขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษา
2. เข้าใจลักษณะธุรกิจของลูกค้า
3. วิเคราะห์สถานการณ์ ความต้องการของลูกค้าที่จะให้คำปรึกษา
4. คุณภาพที่ลูกค้าต้องการจากการขายและการให้บริการอย่างที่ปรึกษา
5. กิจกรรม Workshop: การขายและการให้บริการอย่างที่ปรึกษา 1
6. ขั้นตอนการขายและการให้บริการอย่างที่ปรึกษา
 - การเสาะหาลูกค้าเพื่อการขาย
 - การเตรียมตัวของพนักงานขาย
 - การนัดหมายลูกค้า
 - การเปิดการขาย
 - การวิเคราะห์โอกาสการขาย

- การนำเสนอผลิตภัณฑ์
 - การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง
 - การเจรจาต่อรอง
 - การปิดการขาย
 - การติดตามผลและบริการหลังการขาย
7. มิติของค่าปริศึกษาที่จำเป็นแก่ลูกค้า
 8. สุดยอดเทคนิคการโน้มน้าวลูกค้าด้วยค่าปริศึกษา
 9. มิติของการตัดสินใจในมุมมองของลูกค้า
 10. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการให้ค่าปริศึกษา
 11. กิจกรรม Workshop: การขายและการให้บริการอย่างที่ปริศึกษา 2
 12. ประโยชน์ของค่าปริศึกษาในมุมมองผู้ซื้อและผู้ขาย
 13. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 15 มิถุนายน 2563					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 1 มิถุนายน 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
 บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
 Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
 Website: www.hipotraining.co.th
 E-mail: hipotraining@gmail.com
 Facebook: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, นักขาย, ที่ปริศึกษา, ลูกค้าถามหา, การขาย, บริการ, สุดยอด, เทคนิค, การโน้มน้าว



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

Outline Hipo