

หลักสูตร Solution Selling for B to B

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

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

28 เมษายน 2564

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้าของแต่ละธุรกิจมีความต้องการที่เฉพาะเจาะจงแตกต่างกันออกไป พนักงานต้องมีทักษะในการเข้าใจลักษณะธุรกิจและความต้องการของลูกค้า จนสามารถเสนอแนะ และ ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับลูกค้า จนลูกค้ารู้สึก เราไม่ได้ขายหรือให้บริการอย่างขอให้เสร็จไปที แต่เราเป็น ที่ปรึกษา หรือ เป็นคู่แค้นทางธุรกิจ (Business Partners) ผลที่เกิดขึ้นคือ ลูกค้าจะไว้วางใจ เชื่อใจ มั่นใจ รู้สึกสัมผัสได้ถึงบริการที่แตกต่างจากคู่แข่ง จนไม่กล้าจะหนีไปไหน

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย พนักงานให้บริการ หัวหน้าพนักงานขาย และ หัวหน้าทีมบริการ ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ใน การขายและให้บริการอย่าง ที่ปรึกษากับลูกค้า ตั้งแต่การ เข้าใจลักษณะธุรกิจ และ ความต้องการของลูกค้า เข้าใจลักษณะการขายและการให้บริการอย่าง ที่ปรึกษา การทำ Workshop การขายและให้บริการอย่าง ที่ปรึกษา เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ ในเรื่องนี้ได้ด้วยตัวตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องการขายและให้บริการอย่าง ที่ปรึกษา
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการขายและให้บริการอย่าง ที่ปรึกษากับลูกค้าให้ เหมาะกับตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร จนกลายเป็นจุดได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. ความหมายและความสำคัญของการขายและให้บริการอย่าง ที่ปรึกษา
2. เข้าใจลักษณะธุรกิจของลูกค้า
3. วิเคราะห์สถานการณ์ ความต้องการของลูกค้าที่จะให้คำปรึกษา
4. คุณภาพที่ลูกค้าต้องการจากการขายและการให้บริการอย่าง ที่ปรึกษา
5. **กิจกรรม Workshop: การขายและให้บริการอย่าง ที่ปรึกษา 1**
6. ขั้นตอนการขายและการให้บริการอย่าง ที่ปรึกษา
 - การเสาะหาลูกค้าเพื่อการขาย
 - การเตรียมตัวของพนักงานขาย
 - การนัดหมายลูกค้า

- การเปิดการขาย
 - การวิเคราะห์โอกาสการขาย
 - การนำเสนอผลิตภัณฑ์
 - การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง
 - การเจรจาต่อรอง
 - การปิดการขาย
 - การติดตามผลและบริการหลังการขาย
7. มิติของค่าปริกษาที่จำเป็นแก่ลูกค้า
 8. สุดยอดเทคนิคการโน้มน้าวลูกค้าด้วยค่าปริกษา
 9. มิติของการตัดสินใจในมุมมองของลูกค้า
 10. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการให้ค่าปริกษา
 11. **กิจกรรม Workshop: การขายและการให้บริการอย่างทีปริกษา 2**
 12. ประโยชน์ของค่าปริกษาในมุมมองผู้ซื้อและผู้ขาย
 13. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาต่ออบรม / หลักสูตร / ท่าน					
จำนวนผู้เข้าอบรม	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
1	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
พิเศษ...ราคาโปรโมชั่น !!!					
จำนวนผู้เข้าอบรม	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
2	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00	3,745.00
3	2,900.00	203.00	87.00	3,016.00	3,103.00

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 สั่งจ่าย 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 ถนนสุขุมวิทจรัญ 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



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

Outline Hipo

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, นักขาย, ที่ปรึกษา, ลูกค้าถามหา, การขาย, บริการ, สดุด, เทคนิค, การโน้มน้าว