

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 เมอริทเกอร์ อินเทลไซม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 25 ปี

26 สิงหาคม 2565

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้าของแต่ละธุรกิจมีความต้องการที่เฉพาะเจาะจงแตกต่างกันออกไป พนักงานต้องมีทักษะในการเข้าใจลักษณะธุรกิจและความต้องการของลูกค้า จนสามารถเสนอแนะ และ ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับลูกค้า จนลูกค้ารู้สึกว่ เราไม่ได้ขายหรือให้บริการอย่างขอให้เสร็จไปที แต่เราเป็น ที่ปรึกษา หรือ เป็นคู่แท่ทางธุรกิจ (Business Partners) ผลที่เกิดขึ้นคือ ลูกค้าจะไว้นื้อเชื่อใจ มั่นใจ รู้สึกสัมผัสได้ถึงบริการที่แตกต่างจากคู่แข่ง จนไม่กล้าจะหนีไปไหน

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย พนักงานให้บริการ หัวหน้าพนักงานขาย และ หัวหน้าทีมบริการ ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ใน การขายและให้บริการอย่างทีปรึกษากับลูกค้า ตั้งแต่การเข้าใจลักษณะธุรกิจ และ ความต้องการของลูกค้า เข้าใจลักษณะการขายและการให้บริการอย่างทีปรึกษา การทำ Workshop การขายและให้บริการอย่างทีปรึกษา เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ ได้ด้วยตัวตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องการขายและให้บริการอย่างทีปรึกษา
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการขายและให้บริการอย่างทีปรึกษากับลูกค้าให้เหมาะสมกับตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร จนกลายเป็นจุดได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. ความหมายและความสำคัญของการขายและให้บริการอย่างทีปรึกษา
2. เข้าใจลักษณะธุรกิจของลูกค้า
3. วิเคราะห์สถานการณ์ ความต้องการของลูกค้าที่จะให้คำปรึกษา
4. คุณภาพทีลูกค้าต้องการจากการขายและการให้บริการอย่างทีปรึกษา
5. **กิจกรรม Workshop: การขายและให้บริการอย่างทีปรึกษา 1**
6. ขั้นตอนการขายและการให้บริการอย่างทีปรึกษา
 - การเสาะหาลูกค้าเพื่อการขาย
 - การเตรียมตัวของพนักงานขาย
 - การนัดหมายลูกค้า

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

ประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าธรรมเนียม / ท่าน					
ประเภท	ค่าธรรมเนียม	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
ราคาพิเศษ !!! ข้าราชการค่าธรรมเนียม ก่อนวันอบรม 15 วัน					
ประเภท	ค่าธรรมเนียม	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

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 คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

- ✓ **Tel. :** 086-318-3152 หรือ 02-615-4477
- ✓ **E-mail :** hipotraining@gmail.com
- ✓ **Website :** www.hipotraining.co.th หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **ID Line@ :** @761mvknp หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง

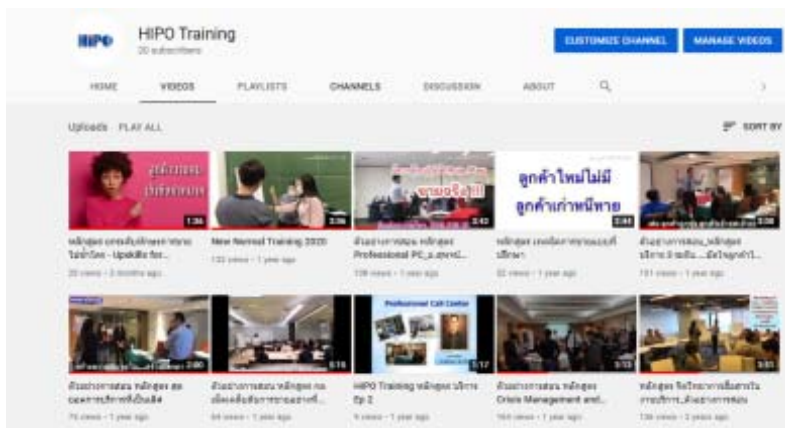


- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่

- ✓ **YouTube :** <https://www.youtube.com/user/hipotraining/videos>





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

Outline Hipo