

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร กลเม็ดเคล็ดลับ การขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษา

(Consulting Sales and Services)

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

PRINCIPLES

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้าของแต่ละธุรกิจมีความต้องการที่เฉพาะเจาะจงแตกต่างกันออกไป พนักงานต้องมีทักษะในการเข้าใจลักษณะธุรกิจและความต้องการของลูกค้า จนสามารถเสนอแนะ และ ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับลูกค้า จนลูกค้ารู้สึกว่ เราไม่ได้ขายหรือให้บริการอย่างขอให้เสร็จไปที แต่เรา เป็น ที่ปรึกษา หรือ เป็นคู่แท้ทางธุรกิจ (Business Partners) ผลที่เกิดขึ้นคือ ลูกค้าจะไว้นื้อเชื่อใจ มั่นใจ รู้สึก สัมผัสได้ถึงบริการที่แตกต่างจากคู่แข่ง จนไม่กล้าจะหนีไปไหน

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย พนักงานให้บริการ หัวหน้าพนักงานขาย และหัวหน้าทีมบริการ ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ใน การขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษากับ ลูกค้า ตั้งแต่การเข้าใจลักษณะธุรกิจ และ ความต้องการของลูกค้า เข้าใจลักษณะการขายและการให้บริการ อย่างที่ปรึกษา การทำ Workshop การขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษา เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะ สามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ ได้ด้วยด้วยตนเอง

OBJECTIVES

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องการขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษา
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษากับ ลูกค้าให้เหมาะกับตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร จนกลายเป็นจุดได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน

AREAS OF STUDY

1. ความหมายและความสำคัญของการขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษา (Sales Consulting)
2. เข้าใจลักษณะธุรกิจของลูกค้า

3. วิเคราะห์สถานการณ์ ความต้องการของลูกค้าที่จะให้คำปรึกษา
 4. คุณภาพที่ลูกค้าต้องการจากการขายและการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ
 5. กิจกรรม **Workshop**: การขายและการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ 1
 6. ขั้นตอนการขายและการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ
 - การเสาะหาลูกค้าเพื่อการขาย
 - การเตรียมตัวของพนักงานขาย
 - การนัดหมายลูกค้า
 - การเปิดการขาย
 - การวิเคราะห์โอกาสการขาย
 - การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง
 - การเจรจาต่อรอง
 - การปิดการขาย
 - การติดตามผลและบริการหลังการขาย
 7. ลักษณะการใช้คำพูดในการนำเสนอและตอบคำถาม การยกตัวอย่างให้ลูกค้าเป็นประโยชน์
 8. มิติของคำปรึกษาที่จำเป็นแก่ลูกค้า
 9. เทคนิคการทำเอกสารประกอบการขาย
 10. กิจกรรม **Workshop**: การขายและการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ 2
 11. สรุป คำถามและคำตอบ
- หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 hipotraining@hotmail.com, www.hipotraining.co.th