

กลยุทธ์คู่คิดแบบฉบับนักขายที่ปรึกษา

(สำหรับนักขาย ที่ต้องการเพิ่มทักษะที่ปรึกษา)

วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2562 เวลา 9.00 น. – 16.00 น.

Grand Sukhumvit Hotel สุขุมวิท 4-6 ใกล้ BTS สถานีนาana ** สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง

วิทยากร อาจารย์นันทภพ ทองนุ่น

ส่วนลดพิเศษ >> สมัคร 3 ท่านเข้าฟรีอีก 1 ท่านทันที

(ราคาพิเศษท่านละ 3,900 บาท)

หลักการและเหตุผล

ในยุคที่นักขายจำเป็นต้องมีการปรับตัวอย่างมากนับตั้งแต่การก้าวเข้ามาของออนไลน์ นักขายมีความจำเป็นต้องยกระดับตนเองให้เข้าใจถึงปัญหาของลูกค้าให้มากขึ้น โดยเฉพาะกับลูกค้าในยุคปัจจุบันที่เข้าใจได้ยากมากขึ้น ตัวเล็อกเยอะขึ้น จึงทำให้นักขายที่เน้นแต่จะขายแบบธรรมดาไม่สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้อีกต่อไป ดังนั้นแล้วนักขายกำลังถูกทดสอบทักษะด้านอื่น ได้แก่ ทักษะการมีแนวความคิดหรือ ไอเดีย ทักษะการแก้ไขปัญหาก่อนการซื้อขายหรือแม้กระทั่งหลังการขาย การยกระดับการซื้อขายระหว่างตนเองและลูกค้า ซึ่งหากกล่าวอย่างง่าย ๆ คงถึงเวลาแล้วที่นักขายจะต้องยกระดับตนเองให้สมกับที่เป็นคู่คิดของลูกค้า นั่นคือ กลายเป็นนักขายที่ปรึกษาอย่างแท้จริง

วัตถุประสงค์

- 1) ผู้เข้าอบรมตระหนักในวิธีการขายในยุคใหม่ที่จะต้องต่อยอดไอเดียเชิงการขายให้กับลูกค้าได้
- 2) ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้ถึงแนวทางการเป็นที่ปรึกษาที่จะสามารถช่วยเหลือลูกค้าทั้งในด้านข้อมูล การแก้ไขปัญหาได้อย่างเป็นมืออาชีพ
- 3) ผู้เข้าอบรมเข้าใจในขั้นตอนการวิเคราะห์ลูกค้าที่จะนำไปสู่การคิดแบบตกผลึกเพื่อสร้างทางออกให้กับลูกค้าได้อย่างน่าสนใจ
- 4) ผู้เข้าอบรมรับรู้ถึงการปัญหาประเภทต่างๆ ของลูกค้าและสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในการแก้ไขปัญหาที่กำลังเผชิญ
- 5) ผู้เข้าอบรมสามารถต่อยอดการขายแบบที่ปรึกษาเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพร้อมในการติดต่อซื้อขายและทำการค้ากับองค์กรอย่างยั่งยืน



หัวข้ออบรมสัมมนา

เตรียมพร้อมสำหรับการทำกลยุทธ์การขายแบบที่ปรึกษา

นักขายที่ปรึกษามีอาชีพ
แนวคิดสู่ความสำเร็จของการขายที่ปรึกษา
ความสำคัญของการวางแผนแบบนักขายที่ปรึกษา
Workshop อย่างไรจึงเรียกว่านักขายที่ปรึกษา

เทคนิควิเคราะห์ปัญหาในแบบฉบับนักขายที่ปรึกษา

ขั้นตอนการวิเคราะห์ประเภทปัญหาธุรกิจและการเก็บข้อมูล
การสร้างแนวทางสู่การปฎิบัติที่ปรึกษาระหว่างเปิดใจ
เทคนิคการให้คำปรึกษา
Workshop การให้คำปรึกษาและการแก้ไขปัญหา

การแก้ไขปัญหาและสร้างมูลค่าในการนำเสนอ

เทคนิคการสรรหาทางเลือกเพื่อการนำเสนอการขาย
หลักการนำไปสู่ข้อสรุปการขาย
Workshop การผนวกการนำเสนอและการสรุป

วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุงไพบูลย์กุล (Master of Business Administration (M.B.A)

ประสบการณ์การสอนกว่า 20 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โดโด้ นิสสัน MBK ปรีญสิริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

ค่าใช้จ่ายในการอบรมหักลดหย่อนภาษีได้ 200 %

ฟรี !!!รวมค่าเอกสารประกอบการอบรม ค่าอาหารว่าง 2 มื้อ อาหารกลางวันและใบรับรองวุฒิบัตร

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาปกติท่านละ	3,900	273	117	4,056
สมัคร 3 เข้าฟรีอีก 1 ท่าน	11,700	819	351	12,168

รายละเอียดหลักสูตรอื่น ๆ เพิ่มเติมได้ที่นี้ [คลิก http://www.hrdzenter.com/](http://www.hrdzenter.com/)

สำรองที่นั่ง **ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่** คุณชนนันท์ 090 645 0992 , 089 606 0444, **Line : hrdzenter**



www.hrdzenter.com ,E-mail : hrdzenter@gmail.com , www.facebook.com/hrdzenter , IG : [hrd_zenter](https://www.instagram.com/hrd_zenter)

วิธีการชำระเงิน

เช็คสั่งจ่ายในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

โอนเงินเข้าบัญชีในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

>> ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซ็นทรัลพลาซาลาดพร้าว บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 206-237-1740

(กรุณาส่งสำเนาใบฝากเงิน พร้อมใบสมัครมายังบริษัทเพื่อยืนยันการชำระเงิน และใช้เป็นหลักฐานการสมัครทางอีเมล :

hrdzenter@gmail.com , Line : [hrdzenter](https://www.line.me/tv/hrdzenter)

ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด)

ที่อยู่ในการออกเอกสารหัก ณ ที่จ่าย

ในนามบริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)

เลขที่ 171/162 ซอยพุทธบูชา 39 แยก 1-1

แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010 5555 113 021

การแจ้งยกเลิก: 1. ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

2. กรณีที่ท่านแจ้งยกเลิกก่อนวันสัมมนา ก่อนวันงาน 1-7 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 30 ของค่าสมัคร

3. และในกรณีที่ท่านยกเลิกในวันสัมมนาหรือไม่มาตามที่ส่งใบสมัครมาแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น หรือหากท่านยังไม่ชำระค่าสัมมนา ทางบริษัท ต้องขอเก็บค่าธรรมเนียมจำนวน 30 % ทันที