

กระบวนการขายแบบ Solution Selling สำหรับหัวหน้าทีมขาย

วันที่ 24 พฤษภาคม 2561

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมอริราช สุขุมวิท 26

Workshop Highlight (Blended Learning Workshop)

- การนำเสนอ 'แนวทางการการใช้ประโยชน์จาก กระบวนการขาย Solution Selling (กระบวนการขายที่มีประสิทธิภาพสูง ได้รับการยอมรับใช้เป็นกระบวนการขายมาตรฐานของบริษัทชั้นนำระดับโลก อาทิ IBM , Microsoft) สำหรับ 'ผู้รับผิดชอบผลงานการขายรวมของหน่วยงาน(Sales Manager/Sales Director)' ที่ต้องการผลงานการขายรวมที่ดี โดย"ไม่ต้องเหนื่อยเกินจำเป็น
- การแนะนำแนวทางการดำเนินการ เพื่อให้เกิดประโยชน์ที่เหมาะสมกับสถานการณ์จริงของผู้ร่วม Workshop แต่ละคน

Format – Blended Learning

1. Presentation-based Learning – การเรียนรู้ผ่านการฟังบรรยายสรุปเนื้อหาที่สำคัญ
2. Discussion-based Learning – การเรียนรู้ผ่านกระบวนการพูดคุย แลกเปลี่ยนประสบการณ์ ความคิดเห็น
3. Action-based Learning-การเรียนรู้ผ่านกิจกรรมการใช้เครื่องมือสนับสนุน
 - Sales Opportunity Pipeline Analysis Worksheet
 - Sales Opportunity Pipeline Milestone Worksheet



Content Coverage เนื้อหาการอบรม 09.00-16.00 น.

Overview & Solution Selling CORE

- แนะนำภาพรวม กิจกรรม
- Solution Selling 5W1H
- ภาพรวมแนวทางการขายอย่างเป็นระบบของกระบวนการขาย – Solution Selling HIGHLIGHT
- What? กระบวนการขาย Solution Selling คืออะไร
- Why? ทำไมถึงควรตัดสินใจลองประยุกต์ใช้ Solution Selling อย่างจริงจัง
 - ทำไมต้องมีกระบวนการขาย
 - ทำไมถึงแนะนำ กระบวนการ Solution Selling
- Who? ใครคือ ผู้ที่จะได้ประโยชน์จาก Solution Selling มากที่สุด
- When? เมื่อไรที่จะได้ประโยชน์จาก Solution Selling อย่างคุ้มค่า
- Where? จุดไหนที่คุณประยุกต์ใช้ประโยชน์จาก Solution Selling ได้ทันที
- How? แนวทางการใช้ประโยชน์จาก กระบวนการขาย Solution Selling อย่างคุ้มค่า ที่แนะนำ

Solution Selling Utilization CORE 4 เรื่องที่สำคัญ เพื่อการใช้ประโยชน์จาก กระบวนการขาย Solution Selling

- C** Convincing PRINCIPLE 11 หลักคิดที่ “ช่วยเตือนสติและเพิ่มประสิทธิผลในการดำเนินกิจกรรมการขายที่สำคัญ
- O** Observable PROGRESS 22 จุดสังเกตความก้าวหน้าในการขายที่เน้นผลลัพธ์ที่เป็นรูปธรรม
- R** Rewarding DIFFERENCE 5 ที่มา ความแตกต่างที่ควรพิจารณาและใช้ให้ได้เปรียบในการขาย
- E** Effective QUESTIONING 3 ชุดคำถาม ที่สามารถช่วยเพิ่มประสิทธิผลในการขาย

Discussion Based Learning & Activity-based Learning

- Blinded Question(s) คำถามจากผู้ร่วมกิจกรรม (โดยไม่ทราบว่าเป็นคำถามใคร)
- Rewarding FAQ คำถามที่ได้รับการถามบ่อย ๆ (ซึ่งคุ้มค่าที่จะคุยกัน)

Activity Based Learning

- การประยุกต์ใช้ Solution Selling CORE Worksheet
 - C-Worksheet เพื่อประเมิน “ประสิทธิผล” ของแต่ละโอกาสในการขาย
 - O-Worksheet เพื่อประเมิน “ประสิทธิภาพ” ในแต่ละโอกาสการขาย
 - R-Worksheet เพื่อเตรียมนำเสนอความแตกต่างที่ได้เปรียบ “ของแต่ละโอกาสการขาย”
 - E-Worksheet เพื่อเตรียมคำถามสำคัญ สำหรับใช้ใน “การสนทนาสร้างวิสัยทัศน์การซื้อ” แต่ละครั้ง

Workshop Facilitator

อาจารย์ นิวัฒน์ ภัทรธิตี – เจ้าของลิขสิทธิ์และผู้แปลหนังสือ The New Solution Selling (“คัมภีร์ การขายเป็นระบบ”)

- ปริญญาโท : Master of Science : Computing & Information Science, Oklahoma State University, Oklahoma, U.S.A (1985)
- ปริญญาตรี : สถิติศาสตร์บัณฑิต สาขา Electronic Data Processing, จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย (2521)
- ผู้แปลหนังสือ คัมภีร์ การขายเป็นระบบ (The New Solution Selling)

ขอบเขตงานปัจจุบัน

- ผู้ดำเนินการประยุกต์ใช้กระบวนการ Delighted Coaching PROCESS เพื่อสนับสนุนการเพิ่มสมรรถนะการทำงาน
- Performance Coach สำหรับ “นักขายยุคใหม่” (Solution Selling Focused)
- Performance Coach สำหรับ “หัวหน้างานยุคใหม่” (Frontline Leader)
- ผู้ดำเนินการสนับสนุนการประยุกต์ใช้ประโยชน์จากกระบวนการ “Coaching”
- โปรแกรม Delighted Coaching : โปรแกรมสนับสนุนการสร้างวัฒนธรรมการ “Coaching” ที่เกิดประโยชน์อย่างเป็นรูปธรรม โดยการดำเนินการอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง
- โปรแกรม Delighted Coaching COP : โปรแกรมสนับสนุน “หัวหน้า” ที่ต้องการพัฒนาทักษะและประยุกต์ใช้กระบวนการ “Coaching” เพื่อพัฒนา “ลูกน้อง” อย่างสร้างสรรค์
- ผู้ดำเนินการสนับสนุนการพัฒนาเพิ่มความเป็นผู้นำ (Leadership Skill Enhancement Facilitator)
- หลักสูตร PEOPLE Specialist เน้นการพัฒนาเพิ่มทักษะการกำหนดกลยุทธ์และการบริหารจัดการรูปแบบพฤติกรรม เพื่อการทำงานกับผู้เกี่ยวข้องเพื่อประสิทธิผลที่ดีทั้งงานและความสัมพันธ์
- หลักสูตร TEAM Leader เน้นการพัฒนาเพิ่มความเป็นผู้นำที่เน้นการสร้างอิทธิพลเชิงบวกกับสมาชิกทีม งาน
- หลักสูตร Delighted COACH เน้นการพัฒนาเพิ่มทักษะการดำเนินการ “Coaching” ที่เน้นสนับสนุนการพัฒนาดตนเองของ “Player” อย่างสร้างสรรค์และเกิดประสิทธิผล
- ที่ปรึกษาวิชาการ : สำนักพิมพ์ Expertnet ผู้นำเสนอองค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการ ในรูปหนังสือ, สื่อ Digital

- เจ้าของโปรแกรมสนับสนุนการประยุกต์ใช้กระบวนการ Coaching เพื่อการพัฒนาบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ
- Performance Coach สำหรับผู้จัดการขายที่ต้องการพัฒนาและประยุกต์ใช้กระบวนการขาย เพื่อพัฒนาสมรรถนะการขายของทีมขายของตน
- Workshop Facilitator สำหรับหลักสูตร Delighted Selling Workshops เพื่อพัฒนาทักษะที่สำคัญให้กับ นักขาย ผู้มุ่งมั่นต้องการความสำเร็จ

Format รูปแบบการอบรม

- การบรรยายสรุปเนื้อหาที่สำคัญ
- การเรียนรู้ผ่านการพูดคุย แลกเปลี่ยนประสบการณ์ ความคิดเห็น (Discussion-based Learning)
- การฝึกประยุกต์ใช้เครื่องมือสนับสนุนการทำ Sales Session Management (Activity-based Learning)

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ ผู้บริหารฝ่ายขาย ผู้จัดการฝ่ายขาย พนักงานขาย ฝ่ายการตลาดที่ต้องการพัฒนาการขายอย่างเป็นระบบ

ค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม ท่านละ	4,000	280	(120)	4,160
Early Bird ชำระค่าอบรมล่วงหน้า 5 วัน	3,500	245	(105)	3,640

ใบประกาศจากสถาบันโปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

การชำระเงิน: Payment Method

1. โอนเงินผ่านบัญชี ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่บัญชี 732-2-458238
2. โอนเงินผ่านบัญชีธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่บัญชี 029-7110496

ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

และ Scanใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) มาที่ E-mail : ptstraining3@gmail.com

พร้อมระบุชื่อคอร์สอบรม ชื่อบริษัทฯ (ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนข้ามจังหวัด)

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรุณญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.th

E-mail; info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

ต้องการจัดเป็น In-house Training ติดต่อคุณอรุณญา 086-6183752

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร กระบวนการขายแบบ Solution Selling สำหรับหัวหน้าทีมขาย

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

หมายเหตุ กรุณายกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 50% ของราคาค่าสัมมนา