CONSULTATIVE SALES

Sakchai Duangdusadee

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้าของแต่ละธุรกิจมีความต้องการที่เฉพาะเจาะจงแตกต่างกันออกไป พนักงานต้องมีทักษะในการเข้าใจลักษณะธุรกิจและความต้องการของลูกค้า จนสามารถเสนอแนะ และให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับลูกค้า จนลูกค้ารู้สึกว่าเราไม่ได้ขายหรือให้บริการอย่างขอให้เสร็จไปที แต่เราเป็น ที่ปรึกษา หรือ เป็นคู่แท้ทางธุรกิจ (Business Partners) ผลที่เกิดขึ้นคือ ลูกค้าจะไว้เนื้อเชื่อใจ มั่นใจ รู้สึกสัมผัส ได้ถึงบริการที่แตกต่างจากคู่แข่ง จนไม่กล้าจะหนีไปไหน

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย พนักงานขายหน้าร้าน พนักงานให้บริการ หัวหน้าพนักงานขาย และหัวหน้าทีมบริการได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษากับลูกค้า ตั้งแต่การเข้าใจลักษณะธุรกิจ และ ความต้องการของลูกค้า เข้าใจลักษณะการขายและการให้บริการอย่างที่ปรึกษา การทำ Workshop การขายและให้บริการอย่างที่ปรึกษา เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ ได้ด้วยด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์ของการอบรม

- เพื่อสร้างพื้นฐานความเข้าใจเกี่ยวกับการเป็นนักขายในฐานะที่ปรึกษา Consultative Sales ในเชิงเทคนิค
- เพื่อนำศักยภาพเชิงเด่นของแต่ละบุคคลมาใช้สร้างโอกาสในการขายและการโค้ชทีมงานได้อย่างเหมาะสม
- เพื่อนำความรู้ต่าง ๆ ไปถ่ายทอดให้กับทีมงาน และสามารถโค้ชทีมและสอนงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เนื้อหาการบรรยาย

09.00 – 10.30 น.

สามคำที่ไม่ทำให้เกิดการเรียนรู้คือคำว่า "ฉันรู้แล้ว"

คนจะน่ารักถ้าทักทายกัน

Workshop mirror mirror ฉันเป็นคนอย่างไร

วิธีการ ผู้อบรมจับคู่ เพื่อสะท้อนคาแล็คเตอร์ตนเองให้คู่ feedback

ผลสะท้อนกลับ ผู้อบรมได้เห็นตัวเองมากขึ้น และสามารถนำจุดเด่นจุดด้อย ไปพัฒนาต่อไป

- โลกเปลี่ยนไปแล้ว ลูกค้ามีความรู้มากกว่าเราจาก Google
- นักขายยุค 5G ควร > เป็นที่ปรึกษา "ไม่ใช่นักล่า"
- ทักษะการขายแบบ "ที่ปรึกษา" เชิงรุก แบบสุดว้าว!

เนื้อหาการบรรยาย

- ขายสิ่งใด จงอย่าขายสิ่งนั้น
- องค์ประกอบการขายที่คนทั่วไปมักมองข้าม
- เทคนิคการขจัดข้อโต้แย้งและชี้แจงอย่างสุภาพ
- เทคนิคการเห็นด้วย และ ไม่เห็นด้วย กับลูกค้า หรือ ทีมงาน
- ความเชื่อถือ คือหลักสำคัญของ "ที่ปรึกษา" หรือ ผู้เชี่ยวชาญ
- ทำไม หมอพูดอะไร เราจึง "เชื่อ"
- การปรับปรุง และเพิ่มน้ำหนักให้ดูเป็น ที่ปรึกษาการขายแบบมืออาชีพ

10.45 – 12.00 น.

- เทคนิคการแนะนำสินค้าแบบ ผู้เชี่ยวชาญ แบบ น้องฉัตร

  Workshop กรณีศึกษา ชมวิดีทัศน์ การแนะนำสินค้าสไตล์น้องฉัตร
- ทักษะการแนะนำและปรึกษา ให้กับ ลูกค้า 4 ขั้ว

กระทิงซ่าขาลุย

แก้วจำลั้ลลาเฮ้

แมวเหมียวเชี่ยวบริการ

มดหยิ่งนิ่งสนิท

- ทักษะการแนะนำและปรึกษา ให้กับ ลูกค้า 4 ขั้ว
- เทคนิคการให้คำปรึกษา และ เสนอขาย แก่ ลูกค้าทุกประเภท
- เทคนิคการโน้มน้าวใจ ให้ลูกค้า เซ เยสสสสส!
- เทคนิคการสอนงาน ให้กับลูกน้องทั้ง 4 ขั้ว

13.00 – 14.30 น.

- เกมละลายพฤติกรรม "ลูกค้าเข้าร้าน"

  ผลสะท้อนกลับ : ผู้เข้าอบรมมีทักษะการโค้ชชิ่ง การบริหารคน การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ และนำไปปรับใช้ในงานได้อย่างดีเยี่ยม
- ทักษะการสอนงาน และ โค้ชทีมงาน แบบลุงสมพร

  Workshop กรณีศึกษา ลุงสมพร คนสอนลิง

  ผลสะท้อนกลับ : ผู้เข้าอบรมเข้าใจวิธีการวางแผนการโค้ชชิ่ง และเทคนิคต่าง ๆ ในการโค้ชงานลูกน้อง เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่มีประสิทธิภาพอย่างยอดเยี่ยม

13.00 – 14.30 น.

- อยากจะสอนงานโค้ชงานทีมได้ แน่ใจหรือว่า “ฟังเป็น”
- เทคนิคการฟัง ที่ได้ผลกับทีมงานและ ลูกค้า

  กิจกรรม ฟังฉันหน่อย

  สรุปกิจกรรม สิ่งที่ได้เรียนรู้ จากการฟัง และ ภาษาร่างกาย กับ การสะท้อนกลับ
- เทคนิคการควบคุมอารมณ์ เมื่อเรา “หัวร้อน”

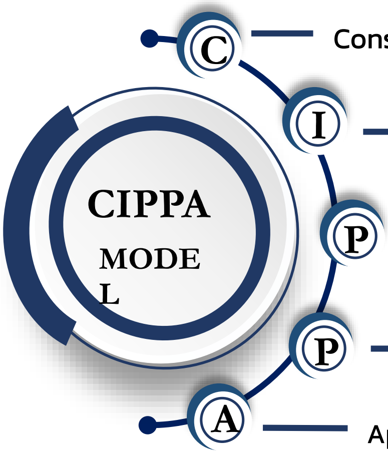
14.45 – 16.00 น.

Workshop

- การฝึกการโค้ช น้องทีมงาน
- การตั้งคำถาม การเพิ่มเติมคำชม ก่อนการแนะนำงาน
- การแสดงสีหน้าและอาการ
- Feedback จาก วิทยากร และ ผู้เข้าร่วมอบรมในคลาส

ถามตอบ ข้อสงสัย และ แบ่งปันประสบการณ์

เทคนิคและเครื่องมือที่ใช้ในการฝึกอบรม



Construct > วิทยากรสร้างชุดคำถามให้ผู้เรียนและตกผลึกความรู้ด้วยตนเอง

Interaction > การให้ผู้เรียนมีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน เรียนรู้จากกัน แลกเปลี่ยนข้อมูลความคิดและประสบการณ์แก่กันและกัน

Construct > วิทยากรสร้างชุดคำถามให้ผู้เรียนเกิดการตกผลึก ความรู้ด้วยตนเอง

Participation > การให้ผู้เรียนมีบทบาท มีส่วนร่วมในการเรียนรู้มากที่สุด

Application > ผู้เรียนนำความรู้ที่ได้ไปใช้ให้เป็นประโยชน์

ระยะเวลาการอบรม

1 วัน 09.00 – 16.00 น.

รูปแบบการการอบรม

กลุ่มเป้าหมาย

เหมาะสำหรับหัวหน้าทีมขายที่ต้องให้คำแนะนำ/โค้ชทีมงาน

CONTACT

089 -234 -3057 info@challengeto.com www.challengeto.com