

CONSULTATIVE SALES

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้าของแต่ละธุรกิจ มีความต้องการที่เฉพาะเจาะจงแตกต่างกันออกไป พนักงานต้องมีทักษะในการ เข้าใจลักษณะธุรกิจและความต้องการของลูกค้า จนสามารถเสนอแนะ และ ให้ ข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับลูกค้า จนลูกค้ารู้สึกว่ เราไม่ได้ขายหรือให้บริการอย่าง ขอบให้เสร็จไปที แต่เราเป็น ที่ปรึกษา หรือ เป็นคู่แททางธุรกิจ (Business Partners) ผลที่เกิดขึ้นคือ ลูกค้าจะไว้นื้อเชื่อใจ มั่นใจ รู้สึกสัมผัสได้ถึงบริการที่ แตกต่างจากคู่แข่ง จนไม่กล้าจะหนีไปไหน

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย พนักงาน ขายหน้าร้าน พนักงานให้บริการ หัวหน้าพนักงานขาย และหัวหน้าทีมบริการ ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการขายและให้บริการอย่างทีปรึกษา กับลูกค้า ตั้งแต่การเข้าใจลักษณะธุรกิจ และ ความต้องการของลูกค้า เข้าใจ ลักษณะการขายและการให้บริการอย่างทีปรึกษา การทำ Workshop การขาย และให้บริการอย่างทีปรึกษา เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์ และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ ได้ด้วยด้วยตนเอง



เกรนเนอร์ศักดิ์ชัย ดวงอุษฎิ

วัตถุประสงค์ของการอบรม

- เพื่อสร้างพื้นฐานความเข้าใจเกี่ยวกับการเป็นนักขายในฐานะทีปรึกษา Consultative Sales ในเชิงเทคนิค
- เพื่อนำศักยภาพเชิงเด่นของแต่ละบุคคลมาใช้สร้างโอกาสในการขายและการโค้ชทีมงานได้ อย่างเหมาะสม
- เพื่อนำความรู้ต่าง ๆ ไปถ่ายทอดให้กับทีมงาน และสามารถโค้ชทีมและสอนงานได้อย่างมี ประสิทธิภาพ

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

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 “ไม่ใช่แค่ล่า”
- ทักษะการขายแบบ “ที่ปรึกษา” เชิงรุก แบบสุดว้าว!
- ขายสิ่งใด จงอย่าขายสิ่งนั้น
- องค์ประกอบการขายที่คนทั่วไปมักมองข้าม
- เทคนิคการจัดข้อโต้แย้งและชี้แจงอย่างสุภาพ
- 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 นื่องจัดตร
- Workshop กรณีศึกษา ชมวิดีโอ การแนะนำสินค้าสไตน์นื่องจัดตร
- ทักษะการแนะนำและปรึกษา ให้กับ ลูกค้า 4 ขั้ว



กระต๊องซ่าขาลุย



แก้วจาลัลลาเอ้



แมวเหมียวเชี่ยวชาญบริการ



มดหยิ่งนิ่งสนิก

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

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

13.00 – 14.30 น.

- เกมละลายพฤติกรรม “ลูกค้าเข้าร้าน”

วิธีการ : ผู้อบรมได้รับกระดาษท่อนละ 1 แผ่นและเหยียบไว้เพื่อรักษาฐานของตน มีกระดาษว่างเปล่า 1 แผ่นที่วิทยากรจะทำหน้าที่เข้าไปเหยียบ ทุกท่านจะต้องใช้กลยุทธ์ในการปกป้อง ฐานที่ว่างเปล่าไม่ให้วิทยากรสามารถเข้ามาได้ โดยใช้เวลาเป็นตัวตัดสินผลงาน หลังจากนั้น ระดมสมอง วางแผน และปรับปรุงแก้ไขแผนงาน

ผลสะท้อนกลับ : ผู้เข้าอบรมมีทักษะการโค้ชซึ่ง การบริหารคน การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ และนำไปปรับใช้ในงานได้อย่างดีเยี่ยม

- ทักษะการสอนงาน และ โค้ชทีมงาน แบบ ลุงสมพร

Workshop กรณีศึกษา ลุงสมพร คนสอนลิง

วิธีการ : ผู้อบรมจับคู่ เพื่อระดมสมอง เรียนรู้ผ่านวิดีโอ ทำการสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้เพื่ออภิปราย

ผลสะท้อนกลับ : ผู้เข้าอบรมเข้าใจวิธีการวางแผนการโค้ชซึ่ง และเทคนิคต่างๆ ในการโค้ชงานลูกน้อง เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่มีประสิทธิภาพอย่างยอดเยี่ยม

- 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

CONTACT



089 -234 -3057

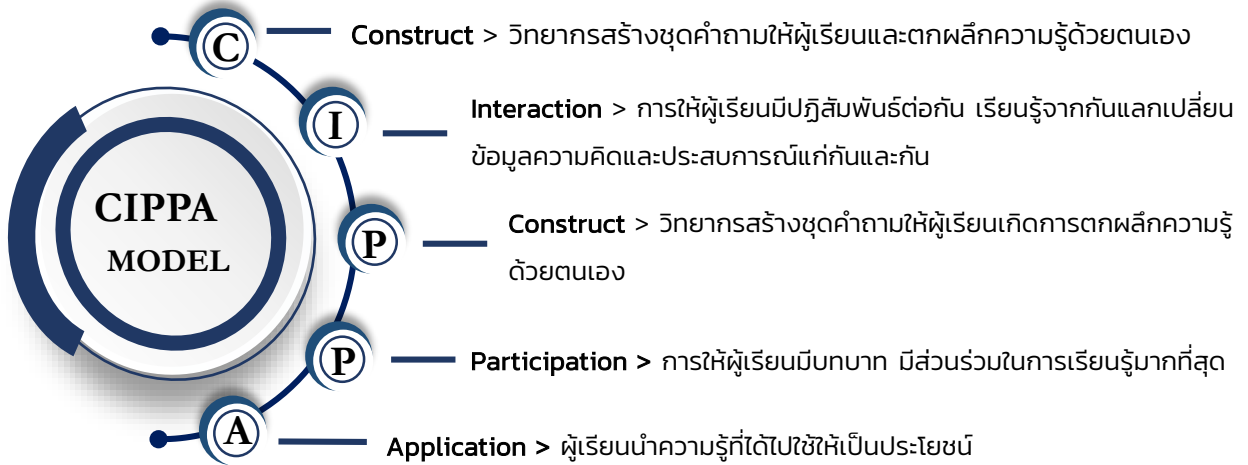


info@challengeto.com



www.challengeto.com

เทคนิคและเครื่องมือที่ใช้ในการฝึกอบรม



ระยะเวลาการอบรม

1 วัน 09.00 – 16.00 น.

จำนวนผู้เข้าอบรม

Class Room 25 ท่าน
Virtual Class 20 ท่าน
เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด

รูปแบบการการอบรม



CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com