

**CONSULTATIVE  
SALES**



**Sakchai Duangdusadee**

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ลูกค้าของแต่ละธุรกิจมีความต้องการที่เฉพาะเจาะจงแตกต่างกันออกไป พนักงานต้องมีทักษะในการเข้าใจลักษณะธุรกิจและความต้องการของลูกค้าจนสามารถเสนอแนะ และให้ข้อมูลที่ประโยชน์กับลูกค้า จนลูกค้ารู้สึกที่เราไม่ได้ขายหรือให้บริการอย่างขอให้เสร็จไปที แต่เราเป็น ที่ปรึกษา หรือ เป็นคู่แกทางธุรกิจ (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 เพื่อสะท้อนคาเล็กเตอร์ตนเองให้คู่ feedback

ผลสะท้อนกลับ ผู้อบรมได้เห็นตัวเองมากขึ้น และสามารถนำจุดเด่นจุดด้อย ไปพัฒนาต่อไป

- โลกเปลี่ยนไปแล้ว ลูกคามีความรู้มากกว่าเราจาก Google
- นักขายยุค 5G ควร > เป็นที่ปรึกษา “ไม่ใช่นักล่า”
- ทักษะการขายแบบ “ที่ปรึกษา” เชิงรุก แบบสุดว้าว!

## CONTACT

## เนื้อหาการบรรยาย

- 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 น้องจัตรา  
Workshop กรณีศึกษา ชมวีดิทัศน์ การแนะนำสินค้าสไตล์น้องจัตรา
- ทักษะการแนะนำและปรึกษา ให้กับ ลูกค้า 4 ขั้ว



กระทิงซ่าขาลุย



แก้วจ๋า ลัลลาเฮ้



แมวเหมียวเชี่ยวชาญบริการ



มดหยิ่งนิ่งสนิท

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

### 13.00 – 14.30 น.

- เกมละลายพฤติกรรม “ลูกค้าเข้าร้าน”  
ผลสะท้อนกลับ : ผู้เข้าอบรมมีทักษะการโค้ชชิ่ง การบริหารคน การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ และนำไปปรับใช้  
ในงานได้อย่างดีเยี่ยม
- ทักษะการสอนงาน และ โค้ชทีมงาน แบบลุงสมพ  
Workshop กรณีศึกษา ลุงสมพ คนสอนลิง  
ผลสะท้อนกลับ : ผู้เข้าอบรมเข้าใจวิธีการวางแผนการโค้ชชิ่ง และเทคนิคต่าง ๆ ในการโค้ชงานลูกน้อง  
เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่มีประสิทธิภาพอย่างยอดเยี่ยม

## CONTACT



13.00 – 14.30 น.

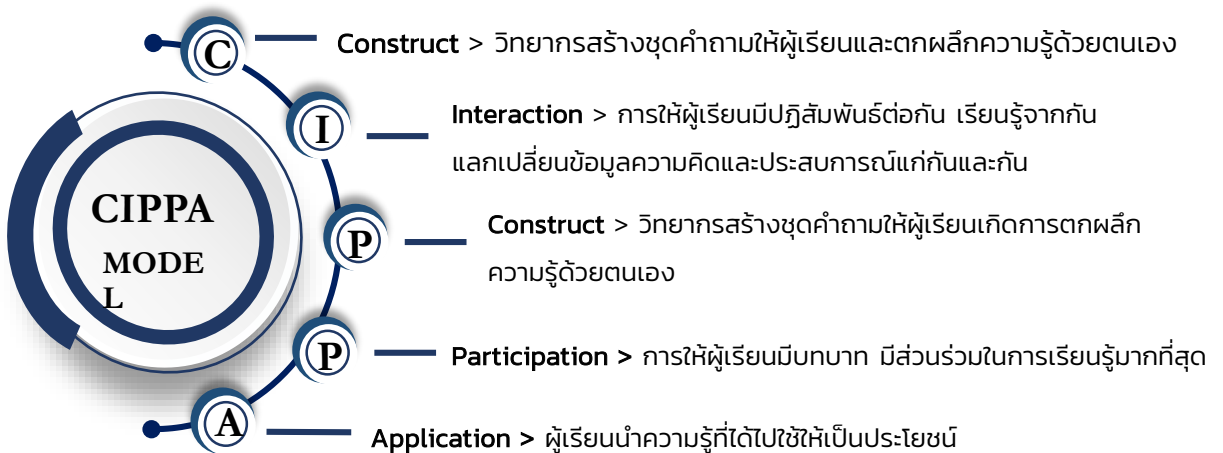
- อาจจะสอนงานโค้ชงานทีมได้ แน่ใจหรือว่า “ฟังเป็น”
- เทคนิคการฟัง ที่ได้ผลกับทีมงานและ ลูกค้า
  - กิจกรรม ฟังฉันทน้อย
  - สรุปกิจกรรม สิ่งที่ได้เรียนรู้ จากการฟัง และ ภาษาร่างกาย กับ การสะท้อนกลับ
- เทคนิคการควบคุมอารมณ์ เมื่อเรา “หัวร้อน”

14.45 – 16.00 น.

Workshop

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

เทคนิคและเครื่องมือที่ใช้ในการฝึกอบรม



ระยะเวลาการอบรม

1 วัน 09.00 – 16.00 น.

รูปแบบการการอบรม



กลุ่มเป้าหมาย

เหมาะสำหรับหัวหน้าทีมขายที่ต้องให้คำแนะนำ/โค้ชทีมงาน

CONTACT