

เทคนิคการขายเชิงที่ปรึกษา

Counseling Sales Skills

หลักการและเหตุผล

เทคนิคการขายเชิงที่ปรึกษากำลังได้รับการยอมรับและมีความทันสมัยมากในโลกธุรกิจที่มี การแข่งขันกันรุนแรง และมีการแย่งชิงลูกค้ากันอย่างดุเดือดเพราะว่าการนำเสนอสินค้าหรือ บริการที่บริษัทต้องการที่จะผลักดันไม่สามารถตอบโจทย์ของลูกค้าได้อีกต่อไปแล้ว

บริษัทที่ทุ่มเทเวลาและให้ความสำคัญในการศึกษาเรียนรู้พฤติกรรมของลูกค้าเท่านั้นที่จะ เข้าใจปัญหาและความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าและสามารถให้คำปรึกษาออกแบบ Solution ที่สนองความพึงพอใจของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ดังนั้น Counseling Sales Skills จึงเป็นคำตอบ สดท้ายสำหรับพนักงานงานในยุคนี

ในหลักสูตรนี้ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้แนวทางและกระบวนการในขายเชิงที่ปรึกษาดังแต่ การเตรียมตัว การวิเคราะห์ลูกค้าแต่ละประเภท เทคนิคการค้นหาคำความต้องการที่แท้จริงของ ลูกค้าการให้คำปรึกษาลูกค้า การนำเสนอ Solution ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าตลอด จนกลยุทธ์การแก้ปัญหาเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ปัจจัยสู่ความสำเร็จของงานขายในยุคนี
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจความแตกต่างระหว่างลูกค้าแต่ละประเภท
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการขายเชิงที่ปรึกษา
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจแนวทางในการให้บริการเพื่อสร้างความพึงพอใจกับลูกค้า

เนื้อหา

1. ปัจจัยแห่งความสำเร็จของงานขายในยุคนี (Key Success Factor)
2. การวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อสร้างความสำเร็จในงานขาย (Customers Analysis)
 - พีรามิดของลูกค้า (Customer Pyramid)
 - ลูกค้าสำคัญทุกรายแต่ไม่เท่ากัน
3. การเตรียมความพร้อมก่อนลงสนามงานขาย (Pre-Steps for Counseling Sales)
 - ปัจจัยของความสำเร็จสำหรับนักขายเชิงที่ปรึกษา
 - คุณสมบัติของนักขายเชิงที่ปรึกษา
4. เทคนิคการขายแบบผู้ให้คำปรึกษา (Counseling Sales Skills)
 - รู้ลึกจริงและเข้าใจความต้องการของลูกค้า (Customer Insight)
 - การสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า (Gaining Customer Interest and Trust)
5. ทักษะการนำเสนอ Solution ให้กับลูกค้าอย่างมืออาชีพ
 - กลยุทธ์การนำเสนอแบบ 3 C เพื่อสร้างความประทับใจให้ลูกค้า (3 C for Smarter Product Presentation)
 - การแก้ปัญหาเชิงกลยุทธ์เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (Winning Customer Satisfaction by Strategic Problem Solving)
6. Case Study & Roles Play การขายเชิงที่ปรึกษา



วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ