



# หลักสูตร สุดยอดเทคนิคพิเศษการเป็นที่ปรึกษาการขาย

## ลูกค้าองค์กรแบบ B2B

สัมมนาวันที่ 19 ตุลาคม 2564 เวลา 13.00-16.00น.

### ที่มาของหลักสูตร

การขายแบบมีทักษะการขายอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาว เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะเข้าใจหลักพื้นฐานที่ถูกต้องในงานขาย รู้จักการเตรียมตัวและการขายอย่างเป็นระบบ เข้าใจหลักของการขายแบบที่ปรึกษาการขายที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มลูกค้าโดยเฉพาะการขายแบบ B2B ทำอย่างไรให้เป็นเรื่องง่าย แนบเนียน มีความเป็นกันเอง เข้าใจความต้องการของลูกค้าการเข้าถึงลูกค้าแบบ ในรูปแบบการให้ข้อมูลในเชิงการตลาดโดยรวมเพื่อสนับสนุนงานขาย และการวิเคราะห์สินค้ากับกลุ่มเป้าหมายลูกค้าที่เป็นร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายทั้งรายย่อยและรายใหญ่ให้ขายได้เพื่อการปิดการขายโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าแบบ B2B ทำให้ลูกค้ารู้สึกดี ประทับใจไม่กดดันและผ่อนคลาย เต็มใจที่จะซื้อสินค้า เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้ที่ไปใช้ในการทำงาน และที่สำคัญรวมทั้งการฝึกปฏิบัติกับสถานการณ์สมมติที่สร้างหรือกำหนดขึ้น เพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพมากขึ้นนั่นเอง

### สิ่งที่ได้รับการฝึกอบรม

- ทักษะที่ดี และมีจิตสำนึกที่ดีกับการขายแบบ B2B อย่างมืออาชีพอย่างเป็นระบบ
- เรียนรู้ เข้าใจ และสามารถนำทักษะไปปฏิบัติ และการเป็นที่ปรึกษาการขายเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการขายได้
- สามารถสร้างความประทับใจและความพึงพอใจในสินค้าและบริการ เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ ตลอดจนทำให้ลูกค้ารู้สึกจงรักภักดีต่อสินค้าและบริการ
- สามารถขายสินค้าได้ตรงใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น และเป็นลูกค้าได้ในระยะยาว

### หัวข้อบรรยาย

➡ ความหมายและความสำคัญของการเป็นที่ปรึกษาการขาย

**\*\*\*Workshop : ถอดแบบความคิดการเป็นที่ปรึกษาการขาย ?**

- ➡ สาเหตุที่ลูกค้าแบบ B2B ไม่ซื้อและความต้องการของลูกค้า B2B
- ➡ เจาะลึกเทคนิคพิเศษการขายและเข้าถึงลูกค้าองค์กรแบบ B2B
- ➡ การให้ข้อมูลในเชิงการตลาดโดยรวมเพื่อเป็นที่ปรึกษาการขาย

- ➡ การวิเคราะห์สินค้ากับกลุ่มเป้าหมายลูกค้าแบบ B2B ให้ขายได้
- ➡ การค้นหาช่วงเวลาที่เหมาะสมจากกระบวนการซื้อของลูกค้า
- ➡ เทคนิคกำหนดดีลองค์กรโปรโมชันพิเศษที่ลูกค้าปฏิเสธไม่ลง
- ➡ การเจรจาต่อรองที่เป็นจุดเชื่อมต่อการปิดการขายแบบ B2B
- ➡ เจาะลึกขั้นตอนการปิดการขายแบบ B2B ให้เป็นเรื่องง่าย
- ➡ การประเมินผลการขายด้วยการควบคุมและติดตามแบบ B2B

\*\*\*Workshop : การเป็นที่ปรึกษาการขายแบบ B2B อย่างมืออาชีพ

#### วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม

- Virtual Class Online Training by Zoom Meeting
- อภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็น สะท้อนแนวคิดร่วมกัน
- สรุปลและถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

#### ผู้เข้าฝึกอบรม

พนักงานขายแบบ B2B ทุกระดับในองค์กร

#### บรรยายโดย อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา



#### ประสบการณ์การทำงาน

- ➡ ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาดขายตรง ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ รวมแล้วเกือบ 25 ปี จากบริษัทและองค์กรชั้นนำหลายแห่ง
- ➡ ประสบการณ์ด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 20 ปี
- ➡ ผู้บริหาร และที่ปรึกษา ฝ่ายทรัพยากรบุคคล (HR) /ฝ่ายพัฒนาองค์กร และธุรกิจ

#### ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

#### หมายเหตุ

- อัตราค่าสมัคร ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- วุฒิปับตรมอบให้



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

