



# กลยุทธ์คู่คิด

## แบบฉบับ **นักขายที่ปรึกษา**

(สำหรับนักขาย ที่ต้องการเพิ่มทักษะที่ปรึกษา)

ในยุคที่นักขายจำเป็นต้องมีการปรับตัวอย่างมากนับตั้งแต่การก้าวเข้ามาของออนไลน์ นักขายมีความจำเป็นต้องยกระดับตนเองให้เข้าใจถึงปัญหาของลูกค้าให้มากขึ้น โดยเฉพาะกับลูกค้าในยุคปัจจุบันที่เข้าใจได้ยากมากขึ้น ตัวเลือกเยอะขึ้น จึงทำให้นักขายที่เน้นแต่จะขายแบบธรรมดาไม่สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้อีกต่อไป ดังนั้นแล้วนักขายกำลังถูกทดสอบทักษะด้านอื่น ได้แก่ ทักษะการมีแนวความคิดหรือไอเดีย ทักษะการแก้ไขปัญหาก่อนการซื้อขายหรือแม้กระทั่งหลังการขาย การยกระดับการซื้อขายระหว่างตนเองและลูกค้า ซึ่งหากกล่าวอย่างง่าย ๆ คงถึงเวลาแล้วที่นักขายจะต้องยกระดับตนเองให้สมกับที่เป็นคู่คิดของลูกค้า นั่นคือกลายเป็นนักขายที่ปรึกษาอย่างแท้จริง

### วัตถุประสงค์

- 1) ผู้เข้าอบรมตระหนักในวิธีการขายในยุคใหม่ที่จะต้องต่อยอดไอเดียเชิงการขายให้กับลูกค้าได้
- 2) ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้ถึงแนวทางการเป็นที่ปรึกษาที่จะสามารถช่วยเหลือลูกค้าทั้งในด้านข้อมูล การแก้ไขปัญหาได้อย่างเป็นมืออาชีพ
- 3) ผู้เข้าอบรมเข้าใจในขั้นตอนการวิเคราะห์ลูกค้าที่จะนำไปสู่การคิดแบบตลกผลึกเพื่อสร้างทางออกให้กับลูกค้าได้อย่างน่าสนใจ
- 4) ผู้เข้าอบรมรับรู้ถึงการปัญหาประเภทต่าง ๆ ของลูกค้าและสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในการแก้ไขปัญหาที่กำลังเผชิญ
- 5) ผู้เข้าอบรมสามารถต่อยอดการขายแบบที่ปรึกษาเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพร้อมในการติดต่อซื้อขาย และทำการค้ากับองค์กรอย่างยั่งยืน

### หัวข้ออบรมสัมมนา

#### เตรียมพร้อมสำหรับการทำกลยุทธ์การขายแบบที่ปรึกษา

- นักขายที่ปรึกษามีอาชีพ
- แนวคิดสู่ความสำเร็จของการขายที่ปรึกษา
- ความสำคัญของการวางแผนแบบนักขายที่ปรึกษา
- Workshop** อย่างจริงจังเรียกว่านักขายที่ปรึกษา

#### เทคนิควิเคราะห์ปัญหาในแบบฉบับนักขายที่ปรึกษา

- ขั้นตอนการวิเคราะห์ประเภทปัญหาธุรกิจและการเก็บข้อมูล
- การสร้างแนวทางสู่การปูทางที่ปรึกษาระหว่างเปิดใจ
- เทคนิคการให้คำปรึกษา

#### **Workshop** การให้คำปรึกษาและการแก้ไขปัญหา

## การแก้ไขปัญหาและสร้างมูลค่าในการนำเสนอ

เทคนิคการสรรหาทางเลือกเพื่อการนำเสนอการขาย

หลักการนำไปสู่ข้อสรุปการขาย

**Workshop** การผนวกการนำเสนอและการสรุป

**วิทยากร** อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูรณ์กุล (Master of Business Administration (M.B.A)

ประสบการณ์การสอนกว่า 20 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โตโยต้า นิสสัน MBK ปริณสิริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

กำหนดการ	<b>วันที่ 24 พฤษภาคม 2562</b>	บุคคลทั่วไป	$3,900 + 273 = 4,173$
เวลา	09.00-16.00 น.	สมาชิก, โอนเงินก่อน <b>18 พ.ค. 2562</b>	$3,500 + 245 = 3,745$
สถานที่	โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท ซ.4-6	สมัคร 3 คนขึ้นไป <b>ท่านละ 3,200</b>	$3,200 + 224 = 3,424$
		สมัคร 5 คนขึ้นไป <b>ท่านละ 2,900</b>	$2,900 + 203 = 3,103$

**หมายเหตุ** - ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ 200%

- ราคารวมเอกสารประกอบการสัมมนา, อาหารกลางวัน, น้ำชา-กาแฟ



บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด

34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120

โทร. 02-191-2509, 062-315-5283, 081-847-6341 โทรสาร 02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283

e-mail : [knctrainingcenter@hotmail.com](mailto:knctrainingcenter@hotmail.com), [www.knctrainingcenter.com](http://www.knctrainingcenter.com)

หลักสูตร **กลยุทธ์คู่คิดแบบฉบับนักขายที่ปรึกษา (สำหรับนักขาย ที่ต้องการเพิ่มทักษะที่ปรึกษา)**  
 กำหนดการ **วันที่ 24 พฤษภาคม 2562** เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท ซอย 4-6

รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<input type="checkbox"/> 3,900 + 273 = 4,173	<input type="checkbox"/> 4,173 - 117 = 4,056
สมาชิก, โอนเงินก่อน <b>18 พ.ค. 2562</b>	<input type="checkbox"/> 3,500 + 245 = 3,745	<input type="checkbox"/> 3,745 - 105 = 3,640
	<input type="checkbox"/> <b>สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200</b> 3,200 + 224 = <b>3,424</b>	<input type="checkbox"/> 3,424 - 96 = 3,328
	<input type="checkbox"/> <b>สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900</b> 2,900 + 203 = <b>3,103</b>	<input type="checkbox"/> 3,103 - 87 = 3,016

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

- ..... ตำแหน่ง..... มือถือ.....
- ..... ตำแหน่ง..... มือถือ.....
- ..... ตำแหน่ง..... มือถือ.....
- ..... ตำแหน่ง..... มือถือ.....
- ..... ตำแหน่ง..... มือถือ.....

• **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....  
 สำนักงานใหญ่  สาขา.....เลขที่..... หมู่.....อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....  
 ตรอก/ซอย.....ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....  
 จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....โทรสาร.....  
 ผู้ประสานงาน.....มือถือ..... E-mail : .....

• **ต้องการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่**     ต้องการ     ไม่ต้องการ

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ในนาม บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด เลขที่ 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2  
 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : **013555600220**  
**โอนเงินเข้าบัญชี :** บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์  
 ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซ็นทรัล รังสิต เลขที่บัญชี 364-236239-5  
 ธนาคารกสิกรไทย สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต 2 เลขที่บัญชี 022-3-65013-9  
 กรุณาแนบซีใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงิน มาที่ โทรสาร 02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283

**บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด**

34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120  
 โทร. 02-191-2509, 062-315-5283, 081-847-6341 โทรสาร 02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283

e-mail : [knctrainingcenter@hotmail.com](mailto:knctrainingcenter@hotmail.com), [www.knctrainingcenter.com](http://www.knctrainingcenter.com)