ขอเชิญเข้าร่วมฝึกอบรมสัมมนาปฏิบัติการ หลักสูตร

Consultative Selling
การขายเชิงที่ปรึกษาพิชิตใจ

ลูกค้า คือ จุดหมายสำคัญของนักขาย

การขายส่วนใหญ่ในปัจจุบันจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อลูกค้าเกิดความรู้สึกที่พอใจกับตัวของนักขาย นักขายจะต้องเข้าใจลูกค้าอย่างลึกซึ้งว่าในบางครั้งลูกค้าไม่ได้มีเพียงความต้องการสินค้าเพียงอย่างเดียวแต่อาจจะรวมไปถึงการมีปัญหาที่แก้ไม่ได้อีกด้วย ลูกค้าในปัจจุบันจึงต้องการที่จะทำธุรกิจกับนักขายที่รู้ใจและเข้าใจตัวเขาเท่านั้น สิ่งที่ลูกค้าต้องการไม่ได้มีแต่สินค้าอย่างที่นักขายเข้าใจกัน แต่ลูกค้าต้องการตัวของนักขายที่ปรึกษาอีกด้วย เพราะลูกค้าก็ต้องการคู่คิดในการทำงานมากกว่าจะเป็นเพียงแค่ผู้ซื้อและผู้ขายที่ห่างไกลกัน พนักงานขายที่ดีจึงต้องพัฒนาตัวเองให้มีทักษะเป็นที่ปรึกษาของลูกค้า

การเป็นที่ปรึกษาของลูกค้าสิ่งสำคัญคือ จะต้องเข้าใจความต้องการ รวมทั้งมีวิธีแก้ปัญหา อีกทั้งจะต้องช่วยหาคำตอบที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าอย่างชาญฉลาด การพัฒนาตัวเองให้ก้าวหน้าและประสบความสำเร็จนั้นขึ้นอยู่กับความต้องการอย่างแรงกล้าและความมุ่งมั่นที่จะปรับปรุงเปลี่ยนแปลงความคิดและวิธีการในการทำงาน เพื่อไปให้ถึงจุดที่ตั้งความหวังไว้ วิธีหนึ่ง คือ การทดลองลงมือทำและเก็บเกี่ยวประสบการณ์ที่ได้จากความผิดพลาดทั้งหลาย เพื่อต่อยอดและเป็นที่ปรึกษาเคียงคู่ค้าขายกับลูกค้าให้สมกับคำว่า คู่คิดที่ปรึกษาการขายอย่างเต็มภาคภูมิ

วัตถุประสงค์

- เพื่อศึกษาและพัฒนาทักษะที่ดีในเชิงการขายแบบมืออาชีพให้เกิดความชำนาญ
- เพื่อพัฒนาทักษะและเทคนิคการวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อเปิดการขายอย่างถูกต้อง
- เพื่อเรียนรู้และเข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ของนักขายมืออาชีพ
- เพื่อเป็นนักขายเชิงที่ปรึกษาที่เปรียบได้กับเพื่อนคู่คิดในการให้คำปรึกษาก่อนการซื้อขาย

ประเด็นการอบรมสัมมนา

1. การขายเชิงที่ปรึกษาควรเริ่มจากจุดไหน
2. นักขายเชิงที่ปรึกษาพิชิตใจเป็นอย่างไร
3. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีตามหลักการขายที่ปรึกษา
4. หลักการนำเสนอสินค้าให้ตรงความต้องการ
5. การสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าด้วยการเจรจา
6. นักขายที่ปรึกษา “ความสำเร็จจากการสร้างเพื่อนคู่คิด”

เทคนิคการฝึกอบรม บรรยาย-สาธิต, ระดมสมอง, เกมประกอบหลักสูตร, กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ และการแสดงบทบาทสมมติ

วิทยากร **อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูลย์กุล** (Master of Business Administration (MBA) ประสบการณ์การสอนกว่า 10 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โตโยต้า นิสสัน MBK ปริญสิริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ Ebook : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

กำหนดการ	**วันพุธที่ 7 พฤษภาคม 2557**	**บุคคลทั่วไป**	3,500 + 245 = 3,745
เวลา	09.00-16.00 น.	**สมาชิก, โอนเงินก่อน 30 เม.ย. 57**	3,300 + 231 = 3,531
สถานที่	เดอะ คอนเน็คชั่น สถานีรถไฟฟ้าลาดพร้าว	**ลงทะเบียน 2 ท่าน**	6,000 + 420 = 6,420

หมายเหตุ – ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ 200%

– ราคารวมอาหารกลางวัน, เอกสารประกอบการสัมมนา, น้ำชา, กาแฟ

บริษัท **เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์** จำกัด

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

โทร./โทรสาร 02-191-2509, 089-925-4790, 081-847-6341, 083-134-5160

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com

วันที่...../...../.....

KNC Training Center Co., Ltd.

ใบลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมสัมมนา

หลักสูตร Consultative Selling การขายเชิงที่ปรึกษาพิชิตใจ

กำหนดการ **วันพุธที่ 7 พฤษภาคม 2557 เวลา 09.00-16.00 น.**

ณ เดอะ คอนเน็คชั่น MRT ลาดพร้าว

รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	☐ 3,500 + 245 = 3,745	☐ 3,745 - 105 = 3,640
สมาชิก, โอนเงินก่อน 30 เม.ย. 57	☐ 3,300 + 231 = 3,531	☐ 3,531 – 99 = 3,432
ลงทะเบียน 2 ท่าน	☐ 6,000 + 420 = 6,420	☐ 6,420 – 180 = 6,240

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. ..... ตำแหน่ง.....
2. ..... ตำแหน่ง.....
3. ..... ตำแหน่ง.....
4. ..... ตำแหน่ง.....

- **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขที่.....หมู่.....-

อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....ตรอก/ซอย.....

ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....

จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....

โทรสาร.....ผู้ประสานงาน.....E-mail : .....

- **ประเภทธุรกิจ**.....
- **ต้องการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่** ○ ต้องการ ○ ไม่ต้องการ

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ในนาม บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด เลขที่ 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : **0135556000220**

ปัญหาที่ท่านต้องการทราบเป็นพิเศษในเรื่องที่สมัคร

.....

โอนเงินเข้าบัญชี : บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซียร์รังสิต เลขที่บัญชี **364-236239-5**

กรุณาแฟกซ์ใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงินมาที่ fax. เบอร์ 02-191-2509

บริษัท **เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์** จำกัด

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

โทร./โทรสาร 02-191-2509, 089-925-4790, 081-847-6341

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com